你不理财 财不理你

WWW·MONEYWEEKLY·COM·CN

理财周刊

2014年4月14日·2014第14期·总第660期

邮发代号4-866



Cover Story

新茶经

茶叶的健康属性激发了资本市场的动能，无数茶企、茶商、茶人纷纷投身于新时代的茶叶经济当中，新兴的商机与新兴的茶文化互相碰撞摩擦，产生出了新的财富火花。

贺宛男：电视，下一个纸媒？

石镜泉：银行股风险何在

卖房吃利息真能潇洒生活吗

90后该不该买房

房地产成美国富人投资首选


ISSN 1009-9832
9 771009 983144
人民币10元 港币12元



保护，为了更好的表现

美孚速霸™相信，胜利的方式，不是攻击对手的弱项，而是保护自己的力量。球场如此，驾驶也如此。美孚速霸™2000可以提升引擎清洁度，减少引擎磨损，为引擎提供全面保护，让前进方向不再受阻，动力一往无前。

mobil.com.cn



C B A 联 赛 官 方 汽 车 润 滑 油

茶经济

中国是茶叶的发源地，也是世界上茶叶生产量和消费量排名第一的国家。近几年，随着人们对健康生活的向往，对传统文化的追求，茶叶经济再一次火了起来。开茶楼、卖茶叶、讲茶道，都成为了新的生财之道。就连民生银行这样的金融机构，也看上了茶叶经济中的商机，在厦门开设了茶叶金融中心，积极打造国内首家茶叶银行，全力推动茶产业升级。

如果你想成为一名“新土豪”，恐怕也离不开茶叶。网上曾经列出了成为上海“新土豪”的9条标准，其中就有2条与茶相关，一是“从喝茅台转变为喝茶”；二是“从搓麻将改为茶会香会雅集”。虽然，这些标准或多或少有些调侃的成分，但我们不得不承认，在富裕阶层中，茶文化的流行是个不争的事实。

虽然，未必人人都能成为“新土豪”，但并不影响我们在茶经济中寻找商机。本期的《封面文章》中，我们就讲述了几个普通人的茶故事。他们与众不同的地方在于，没有把茶叶当成纯粹的生财工具，而是把茶叶与文化相结合，既推销茶叶，同时也推销健康的生活方式，让人们能在浮躁的社会中，静下心来，去品味茶叶的独特魅力与文化传统。当然，他们也有一些共性的地方，就是都喜欢茶，喜欢喝茶，喜欢茶文化。我们说人从事自己喜爱的工作，一定会感到非常幸福，因为他不再是为了生活而工作。从这个意义上说，文章中介绍的茶人过得都很幸福。

如果你也是一名喜欢喝茶、也想过幸福生活的人，不妨看看这组《封面文章》，从几位茶人身上取取经，说不定你也能从中发现茶经济的奥秘，获得打开财富之门的金钥匙，在茶市场中攫取属于自己的真金白银。

汪标



Apr. 14 2014 第14期 总第六百六十期

主管主办：上海世纪出版股份有限公司
出版单位：上海《理财周刊》社

《理财周刊》理事会
理 事 长：陈 昕
副理事长：许 坚 陈 跃 范祖德
理 事：汤成章 周海鹤 陈 和 郁椿德 谭建忠
社 长：谭建忠
总 编 辑：周 虎
副总编辑：汪 标 戴庆民 蒋志强（特邀）
总编助理：陈 列 黄罗维

学术顾问：金岩石

主 笔：张学庆 姚 舜
首席记者：陈 婷（保险） 冯庆汇（基金）
尹 娟（银行） 邢 力（特稿）

本期执行主编：汪 标
美术总监：许 勇

新闻热线：021-64832738
运营发行：上海《理财周刊》传媒有限公司
发行范围：全国发行
发行总监：王 翔
发行部电话：021-64942788、64759996-121、123

广告总监：邵 峰
广告部电话：021-64942688、64759996-167
华北地区广告总代理：010-63182808、63026905、13910568318
教育广告总代理：上海溢财广告有限公司
021-32170038 13122511818

上市公司信息部：010-83112336
信息部运营：北京泰诚盈通投资顾问有限公司

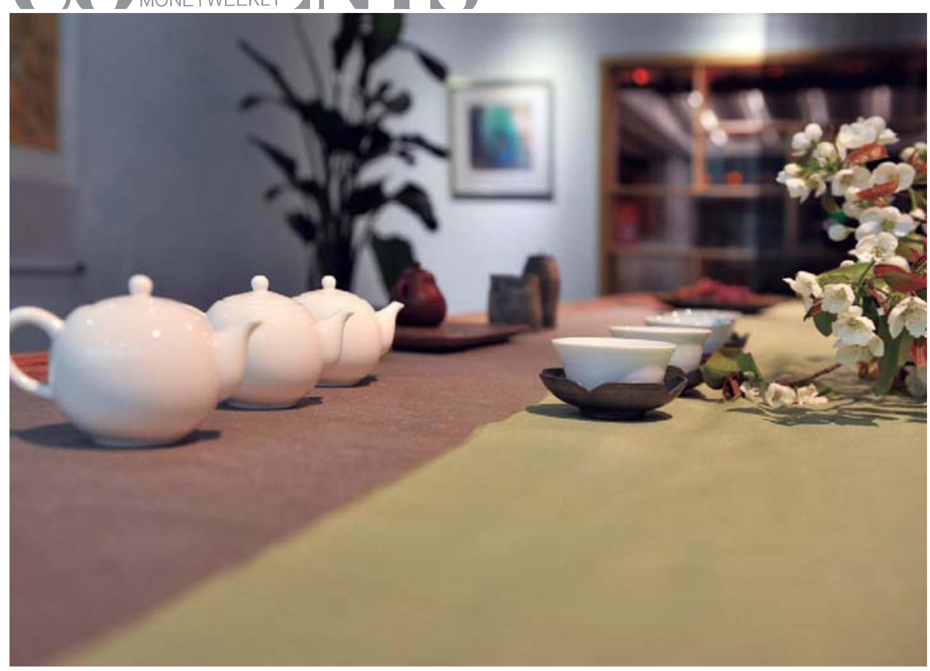
上海印刷点：上海秋雨文化印刷有限公司
北京印刷点：北京盛通印刷股份有限公司

社 址：上海市钦州南路81号（邮编：200235）
网 址：www.moneyweekly.com.cn www.ewen.cc
网络实名：理财周刊
电子信箱：editor@amoney.com.cn
国内统一刊号：CN31-1849/F
国际统一刊号：ISSN 1009-9832
邮发代号：4-866
广告经营许可证：3101044000224
零 售 价：10.00元
港澳地区零售价：12.00港元

荣誉奖项
超级品牌
中国

CONTENTS

MONEYWEEKLY



▶20 封面文章 Cover Story

新茶经

茶叶的健康属性激发了资本市场的动能，无数茶企、茶商、茶人纷纷投身于新时代的茶叶经济当中，新兴的商机与新兴的茶文化互相碰撞摩擦，产生出了新的财富火花。

专 栏 Column

财事焦点 Money Focus



海外来风 Overseas



CONTENTS
MONEYWEEKLY



“松绑限购”应该慎重

实施4年之久的限购政策，在2014年出现松动迹象。继温州传出上报松绑限购的方案后，包括长沙、杭州等多个城市也在酝酿和讨论松绑限购的可能性。

目前有少数地区交易量出现下滑，“松绑限购”也有一定的合理性。但是，当初限购的目的，是为了挤泡沫，让住房回归居住这一刚性需求。那么，当下个别区域的房价调整，究竟是泡沫被挤出，还是需求被压制，恐怕应当首先厘清。假如是前者，这样的回归其实更应乐观其成，而不是急着把还没挤掉的泡沫再往大了吹。不难设想，如果房价一回归，各种刺激救市政策便争先恐后地出台，与其说是证明了房地产政策的灵活与随机应变，毋宁说是暴露了房地产政策本身的前后矛盾与飘摇不定。

尤其是放在地方经济增长乏力、房地产市场成交低迷的背景下，地方经济一旦失去房地产这一引擎，却又找不到其他亮点，地方经济的危局，财政债务危机的爆发，并非杞人忧天。这个时候，地方政府对于房地产的恋恋不舍，也就不难理解，体现于限购松绑等房地产政策上无微不至的关怀，也就更不让人意外。

只不过，当松绑限购并不考虑会否吹大尚未挤出的泡沫，甚至不只是为开发商解忧，而意味着地方经济心甘情愿被房地产绑架，这桥段恐怕要比“降价砸盘”来得更加惊险。　　南京 吴 江

对汇金增持不必过度解读

投资界根红苗正的“国家队”中央汇金公司，通过各种途径对A股进行输血，强心剂效果明显。

其实，投资者只要回头看看汇金先后5次增持对股市及个股影响，的确是正在不断消退，可以说其影响与当初相比早已是今非昔比。而对投资者来说，了解其中原因，尽可能准确地把握汇金增持可能会带来的市场影响，无疑是一件好事。

此前，汇金兼具国有上市商业银行控股股东与“金融国家队”的双重身份，使得外界相信它在信息上不仅占有天然优势，而且对宏观政策意图也有着准确的了解与把握。所以在此前提下，早先汇金增持自然而然地就扮演了股市风向标的角色。而现在，随着国家高层对市场决定资源配置机制的强调，在某种程度上已让市场及其投资者确信，在今后相当一段时期里，行政这只“有形之手”在大多情形下不会再充当影响股市走向的主要角色，由此看来，汇金对市场的影响已经不如从前。　　上海 周义兴

《读者频道》栏目 | 征稿启事

看完了《理财周刊》，你或许会觉得某一篇文章对你有帮助，或许会对某些观点持有不同看法。不论是赞赏，还是批评，都可诉诸笔端，把你的想法和感受通过电子邮件或者信笺告诉我们。

《读者频道》栏目欢迎广大读者踊跃投稿，内容、体裁不限。

电子邮件：zhenaj@amoney.com.cn
通信地址：上海市钦州南路81号
《理财周刊》编辑部《读者频道》栏目收
邮政编码：200235

马云携投连险娱乐大众

周刊659期财事焦点《娱乐宝到底娱乐了谁》一文指出娱乐宝实为投连险产品，打着投资娱乐的旗号，宣传着年化7%的收益率。风险未可知的情况下，你是否愿意被它娱乐一把？

以娱乐的心态抱着试水的心理，加入娱乐宝娱乐一把。

@taotao88998899：余额宝里有钱，我只是用这几百元来试下到底一年后能赚多少。

@农夫张弛：马云有阿里巴巴做后盾，大家也放心，如果没有，那就另外讲了。

@仇丽萍：全当捐了200元给郭敬明捧个人场！等于电影还没拍，先花200元看电影的钱给他拍电影，拍着玩，我们就权当看过了。

众筹模式下，收益不诱人，流动性又差，不想被娱乐。

@合并西瓜报表：限额200元，7%的收益年末14元，上映了还得买两张电影票约个男女朋友去看，就按半价五折算60元，算上收益实际支付46元，相当于现在付出200元，上映后可以3.8折买张电影票，这是赔了还是赚了呀？

@李玖哲：以投资电影的名义宣传，实际上你只是买了份不保本的保险。

@miss周小花：不靠谱，余额宝的成功在于不限制存取。这娱乐宝，为期1年，预期收益率虽然是7%，但真有那么多？像文章那种都能突然有一天完蛋，还别说投资365天，那不是天天惊心，还取不出来？娱乐圈就是一个不靠谱的地，观望的时间都免了。

@董明峰ddd：看起来像众筹模式。众筹模式也算是一种互联网金融的形式，在中国刚起步，可能会迅速蔓延。两个难点，如何区别众筹模式和非法集资，如何区别网络诈骗与投资风险，是监管部门要思考的问题，这比P2P平台还难管。

整理　本刊实习生 刘 昕



活动看板

Mon 星期一 14

理财

活期理财　预期收益率13%～14%

资金门槛10万元，按日付息；银行三方托管
安全无忧；本息灵活方便，随用随取
微信：fanya18　网址：www.fy0564.com
公司地址：上海陆家嘴金茂大厦31楼
电话：400-8765-900　021-61300984

信托

中江国际银象182号城镇化建设信托计划

资金门槛300万元，预期收益率10.5%，期限2年
资金受让政府应收债权，用于当地二级公路建设，土地5折抵押
电话：400-820-0418

信托

方正东亚东银实业债权投资一期信托计划

资金门槛100万元，预期收益率9.5%~10.5%，期限1年
项目方隶属东方资产，有劣后设计保障优先级资金安全，在建工程5折抵押
电话：400-820-0418

债权转让

稳赢e信51号

期限6个月，预期收益率7%，30万元起
道路建设类信托受益权作担保，保障性强
电话：400-821-0653

Tue 星期二 15

银行

"鑫意"理财福通2014214期(A143214)

期限：62天　预期年化收益率：5.55%
产品类型：非保本浮动收益型
时间：4月12日至4月15日
电话：4006962999

Wed 星期三 16

基金

长城淘金一年期理财债券型证券投资基金

中信银行有售
业绩比较基准：每个封闭期同期对应的一年期定期存款利率(税后)×1.1
日期：即日起至5月9日
电话：400-8868-666

Thu 星期四 17

理财

稳盈-安e贷

8.4%以上预期年化利率，1万元起投，60天后灵活转让
平安担保公司全额本息担保，每月等额本息还款



Fri 星期五 18

股权

OTC市场股权投资机会

资金门槛30万元，投资中华老字号"南翔食品"定向增发股权
公司产品供不应求，市场潜力巨大，投资者即可坐拥国际食品巨头并购机会
电话：021-68868063

Sat 星期六 19

保险

人保寿险百万身价惠民两全保险

年缴保费2280元(缴5年)
为驾驶或乘坐自驾车人群量身打造，兼顾公交飞机火车汽车轮船意外保障，满期超额返还兼具保单贷款功能
电话：400-821-0653

Sun 星期日 20

债券

OTC市场私募债投资机会

资金门槛100万元，预期收益率12%，期限2年
月月付息，投资上海股交中心教育信息化高成长企业私募债
50亿元净资产政府融资平台强担保还款
电话：021-68868063

"远见·先机2014制胜攻略"理财报告会(无锡站)

全球投资市场正在经受着一系列残酷考验，中国投资者又该如何在风雨中找准方向，砥砺前行？4月19日(周六)知名财经评论员、上海第一财经电视评论员李骏亲临无锡。

李骏认为，投资就是要找准机会，切忌盲目跟风，如果机会已经是所有人都能看得见的，那这个机会就一文不值，相反只剩下巨大的风险。

主　　办：理财周刊　IronFX铁汇
联合主办：智信理财网　无锡经济广播　今商圈
特别支持：锦安财富无锡分公司
时　　间：2014年4月19日(周六)13:45~16:30
地　　点：无锡锦江大酒店5楼迎宾厅
(无锡市中山路218号)
预约电话：64360005或加入QQ群：80334045

首付100万元人民币　澳洲做地主

如何通过在澳洲置业来实现以房养老？如何通过以房养学让孩子"零"成本留学？澳中集团24年澳洲房产专业服务经验，专业团队为您提供一条龙服务。

时　　间：4月20日(周日)14:00~16:00
地　　点：世茂皇家艾美酒店9楼会议5厅
(上海市南京东路789号，近西藏中路)
预约电话：021-52380725或52380726

2014我是银家·城市经济论坛(邯郸站)

中国股市已经够低了，大胆抄底的机会来了吗？楼盘频频降价，何时买房最合适？美联储QE规模缩减，美国经济数据不断向好，黄金持续下跌，已接近成本线，新一轮持续上涨的大牛市是否呼之欲出呢？新时局下的机遇又在哪里？《理财周刊》携手普顺金源、中原商报、邯郸社区网特邀沪上知名财经评论员李光一，为您把握交易杠杆，梳理财富脉络，一同寻找潜在的投资机遇。

主　　办：《理财周刊》普顺金源
时　　间：2014年4月26日(周六)13:30~16:30
地　　点：邯郸招商大酒店9楼国会厅
(邯郸市联纺东路512号，与滏东北大街交汇处)
预约电话：021-54276512
关注微信号licaihuiID或加入QQ群80384045

理财 / 宏观

世行预计今年中国经济增长率将达7.6%

世界银行预计，今年亚洲发展中经济体的平均增长率将达到7.1%，与2013年基本持平。其中，今年中国经济将增长7.6%，增速低于2013年的7.7%。

理财 / 外贸

中国今年前两月仍为俄最大贸易伙伴国

俄罗斯联邦海关局日前公布的数据显示，俄中贸易额今年前两个月同比增长4.1%，中国目前仍为俄罗斯第一大贸易伙伴国。

中国将允许大规模进口巴西玉米

中国产品安全部门日前称，中国将允许大规模进口巴西玉米。中国国家质量监督检验检疫总局与巴西检验检疫部门3月31日达成的此项协议，标志着中国在力促玉米进口多元化的道路上迈出了新的一步，目前中国超过90%的进口玉米来自美国。



理财 / 金融

广发银行推出私人银行家族资产传承咨询服务

广发银行正式推出私人银行“家族资产传承咨询服务”。广发银行将联合其他金融机构、财税专家及律师等行业精英组成业内一流专家团队，根据客户的不同情况单独定制个性化财富传承规划方案。

平安银行新推银证一卡通

日前，平安银行联手平安证券推出了银证一卡通联名卡——平安银行银证联名借记卡。该卡除具有平安银行借记卡的全部功能外，还可以累加共享平安银行和平安证券的各项客户权益，实现银行与证券资产合并通算。

浦发信用卡“微客服”用户活跃

据悉，作为国内移动金融银行的领先者，浦发银行自去年年末推出信用卡微信平台——浦发银行卡“微客服”以来，每日新关注用户保持日均万人以上的增长，短短3个多月，累计绑定关注用户数已突破百万。

理财 / 房产

高力国际协助中国企业拓展澳洲物业市场

据悉，高力国际的资本市场平台再创佳绩，成功协助中国知名开发商绿地控股集团购入其于澳洲悉尼的第二个项目。该交易涉及悉尼中央商务区George Street占地10130平方米的住宅地块。发展项目将建成五幢约300套高端公寓。

新城控股获中国房地产百强企业等荣誉

日前，“2014中国房地产百强企业研究成果发布会暨第十一届中国房地产百强企业家峰会”在京举行，新城控股荣登“2014中国房地产百强企业”第18位，同时获评百强企业稳健性TOP10、运营效率TOP10。这已是新城控股连续4年跻身“中国房地产百强企业”前20强。会上高级副总裁欧阳捷发表了“百年住宅的探索与实践”的精彩演讲。



北京3月二手房成交量创近6年同期新低

根据中原地产研究部的统计数据，3月北京二手房成交套数为8943套，这一成交量创下了2009年以来同期的最低值。分析人士指出，信贷收紧、自住型商品住房供应是近期影响北京楼市最主要的两个因素。

20城市楼市库存创近5年新高

日前，上海易居房地产研究院发布房地产市场研究报告。数据显示，截至3月底，受监测的20个城市新建商品住宅库存总量为8401万平方米，环比增长2.0%，同比增长16.3%。这些城市的库存总量创下了近5年的历史新高。

理财 / 保险

安盛天平选择Guidewire进行理赔管理

专注财产保险公司核心业务系统软件领域的凯德维亚软件(Guidewire)近日正式宣布，安盛天平财产保险有限公司选用Guidewire理赔中心作为其新一代的理赔管理系统。这一合作有望缩短理赔周期，确保系统快速有效为客户提供服务。同时，减少商业欺诈与理赔渗漏的发生，增强理赔处理过程的透明度。

中国太平与中国移动签署合作框架协议

近日，中国太平保险集团有限责任公司与中国移动通信集团公司正式签署合作框架协议。双方意在加强传统领域合作，努力实现创新合作，共同谱写保险金融服务与信息通讯科技融合发展的新篇章。

保险公司间同业并购开闸

日前，保监会公布了《保险公司收购合并管理办法》，允许投资方对保险公司使用部分贷款进行收购，同时也允许保险公司之间实行同业并购，两家或两家以上的保险公司将可合并成为一家保险公司。保监会相关负责人表示，此举标志着健全保险市场准入退出机制工作取得了阶段性成果。

理财 / 外汇

香港3月份官方外汇储备资产增加9亿美元

香港金融管理局日前公布，香港2014年3月底的官方外汇储备资产为3168亿美元，较2月底增加9亿美元。

理财 / 价格

近两个多月来全国猪肉价格下降15%左右

监测数据显示，2月份以来，全国猪肉价格持续快速下降。与1月31日相比，4月8日，猪后臀尖肉、猪五花肉全国日均价分别下降14.8%、15.9%。

理财 / 证券

五券商获互联网证券业务试点资格

据悉，近日有5家券商互联网证券业务通过中国证券业协会专业评价，获互联网证券业务试点资格。这5家券商分别是中信证券、国泰君安、平安证券、长城证券和华创证券。

IPO审核遇四类情形将中止审查

证监会日前对首次公开发行股票（IPO）中止审查情形进行了详细说明。据介绍，在IPO审核过程中，证监会相关审核部门遇4类情形将对企业中止审查，中止审查事项消除、发行人及中介机构进行澄清或者采取纠正措施的，可恢复审查，但若财务资料已过有效期且逾期3个月未更新，将直接终止审查。

理财 / 自贸

中国首部自贸区仲裁规则在上海颁布

日前，《中国（上海）自由贸易试验区仲裁规则》在上海颁布，并将于今年5月1日起施行。这是中国首部自贸区仲裁规则，标志着上海自贸区的制度创新又取得新突破。



P2P该如何监管

近日，有媒体报道称，某P2P机构有8亿元贷款已坏账，贷款主体遭到多起诉讼，该机构即使申请资产保全，也很难追回全部欠款。这家机构此次似乎落入精心设计的陷阱，坏账公司本身是皮包公司，尽职调查时银行流水是造假，抵押物是东北4线以下城市烂尾楼。但该机构在高达22%的利率吸引下，仍然放出了这笔贷款。一时间，P2P的安全问题成为焦点话题。那么，P2P该如何监管呢?

@传媒老王："顶端的人贷款都找银行，底端的人借钱都找民间借贷，我们的客户就是中间段的客户。"在互联网金融中，除了"余额宝类"产品，还有一个重要的分支就是P2P网贷。号称面向中端客户的P2P机构，虽然看起来比民间借贷要正规得多，但这些机构本身暗含着各种风险。

@鲁振旺：一个初中文化的温州人，民间信贷伤痕累累后，搞起P2P的新玩意，里面的项目多以玉器投资为主，以高额固定回报为诱饵，实际投资项目也多为自己控制，高回报当然无从谈起，涉及金额7亿元，目前崩盘，据传创始人跑到国外去了，大家切记：内心贪婪的时候一定要注意诈骗的P2P风险。

@刘胜军改革：互联网金融的监管必须适时、适度。管的太早会扼杀创新，太晚会酝酿风险。建议：1.目前对P2P监管时机已成熟，监管者不应继续围观；2.腾讯、阿里等互联网巨头的金融创新目前还刚刚起步，现阶段以窗口指导为主，未来可发放"互联网银行"牌照。

@常红晓：长远来看，P2P行业会向资产证券化的方向发展，就像在美国的P2P公司LENDING CLUB、PROSPER等，每一笔贷款都需要在美国证券交易委员会（SEC）进行登记，并通过P2P平台以收益权凭证的形式出售给出借人。因此，从证券的角度来寻找监管思路或许是一个方向。

整理 本刊记者 甄爱军

高股息率缘何难以驱动牛市?



高分红率只能帮助股市筑底,驱动大牛市的原动力还是经济本身的筑底反弹,在中国还要加上一个“特色”,即政策面的改善。

由于中国证监会的提倡,上市公司的分红率明显提高了,从而催生了一批高股息率的上市公司。据上海证券报统计,截至3月31日,已经披露2013年年报的公司总计1277家,其中982家公布了现金分红预案,股息率高于3.5%1年期定存利率的有60家!特别是四大国有银行的股息率均超过了7%,华电集团等3家国有电力公司的分红率也超过7%!分红率最高的方大特钢(600507)高达24.33%!

股市在下跌中出现一个高分红率的股票群,通常是阶段性底部形成的特征之一。尤其是在中国股市,银行板块的市值占比相对偏高,所以被称为股市的“定海神针”。每当“存款不如买银行”之时,股市都会在未来数月内筑底反弹,比如2008年底沪综指跌破1800点时出现银行股的分红率高于一年期存款利率的情况,此后不久即出现一轮涨幅翻倍的小行情,至2009年8月沪综指上涨到3478点。但由于国民经济的基本面转为恶化,这一轮行情未能持续,股市再度陷入漫漫熊市,几次反弹都未能逆转其下降趋势。

股市分红率上升可吸引保守型的投资人入市,还会有机构创建收入型的投资组合,以高分红作为理财产品的元素。但是,股价上升会导致分红率递减,从而使分红率下降,此时若没有其他因素,高分红的吸引力会逐渐消失,股市又将退回到原点,在市盈率、市净率和分红率中逐渐恢复信心。所以,高分红率只能帮助股市筑底,驱动大牛市的原动力还是经济本身的筑底反弹,在中国还要加上一个“特色”,即政策面的改善。历史上,股市持续上涨时间超过两年的大牛市有3次,都伴随着中国经济的体制变革和稳定增长。

资本市场的价值取向是高成长,背后是投资人追逐的三重溢价,即成长性溢价、创新性溢价和领先性溢价。但由于人的风险偏好不同,股市中会自发地形成两类投资人,其一是和股市价值取向一致的风险投资人,其二是选择性进入股市的理财投资人。高分红率吸引的不是激进的风险型投资人,而是保守的理财型投资人。在股市中,风险型投资人驱动牛熊转换,理财型投资人稳定市场,决定趋势性涨跌的主要是前者,决定股市企稳反弹的主要是后者。每当风险型投资人徘徊观望之时,理财型投资人会择机入市;每当股市在震荡筑底之时,风险型投资人就会像猎手一样,捕捉可能诱发趋势性逆转的市场信号。

中国股市在经济生活中扮演着3个角色:(1)国民经济的晴雨表;(2)经济改革的风向标;(3)市场情绪的温度计。所以股市观察有3个层面,一看基本面,二看政策面,三看情绪面。股市分红率的高低只是稳定市场的因素之一,所以不会改变市场基调,更不能以分红率来评价上市公司的经营能力。分红率高的上市公司通常缺乏成长性,所以在国外被归类于收入型股票(Income Stock),适合于低风险、低收益的投资机构,如保险基金和退休养老基金等。新兴证券市场最为显著的特征是波动性和不确定性,与此相适应的是风险型投资人。他们或者在股价波动中赚取差价,或者在上涨趋势中追求高溢价,通常并不关注上市公司的分红高低。从这个角度看,高分红率并不代表股市的价值取向,而只是投资人的一种补充性选择。

当前要关注宏观经济的下降趋势,经济增长若在第二季度触底,同时利率下降到前期高位的一半左右,经济体制的改革就会成为牛市启动的新引擎。中国股市的周期波动存在着一个典型的传导机制,牛市启动通常以政策面为起点,在基本面和资金面的支持下渐入佳境,上升周期最后在情绪面的欢乐与疯狂中结束。M

京津冀一体化作为"一号工程"的战略涵义



社会主义中国虽然可以让一部分人先富起来,但现在是到了该共同富裕的时候了。

3月5日,国务院总理李克强指出,要加强环渤海及京津冀地区的经济协作。此前一周,中共总书记习近平强调,"实现京津冀协同发展是一个重大国家战略";3月底,河北省出台有关《新型城镇化规划》的文件,自此之后,所谓习时代"一号工程"与保定作为"陪都"的概念不胫而走,甚至成为市场炒作的概念。

在社会概念里,所谓"一号工程",在邓小平时代是深圳特区,在江泽民时代是上海浦东新区,在胡锦涛时代是西部大开发,都意味着是当时的国家重大发展战略,于是在珠三角、长三角、大西部之后,京津冀一体化成为又一个战略发展重点也就顺理成章。

每一阶段的"一号工程"之选择,其实都有着当时的客观形势与主观意志。就京津冀一体化作为习李时代的"一号工程"而言,客观形势上的发展需要是很明显的。

(1)北京作为一个首都以及天津作为一个直辖市,实在是"太胖了"。胖,指的是相对于巨大的人口规模,几乎所有的公共资源都已到了承受不住的地步,住房、教育、医疗、交通、空气、水等等,莫不如此。

(2)就京津冀作为一个整体来看,发展与贫富差距太明显了。河北的人均GDP仅为京津的1/3,还有24个贫困县,200多万贫困人口,形成了"环首都贫困带"。社会主义中国虽然可以让一部分人先富起来,但现在是到了该共同富裕的时候了。

(3)"城镇化"作为习李时代转变经济发展方式的改革核心,从顶层设计到具体运作,需要一个典范模式,京津冀作为首选,再也恰当不过。

京津冀一体化既已被确定为习李时代的"重大国家战略",甚至被北京大学经济学院教授曹和平形容为是"一个世纪性超级大国事件",必须成功。然则必须成功的条件是什么?中国具备了吗?我认为有两条,一条堪称具备,一条有待努力。

首先,作为首都经济圈或京津冀一体化的概念并非始自今日,早在十几、二十年前就提出过了,但成效不彰。最主要的原因,一在于地方诸侯,二在于中央部委。地方诸侯各有盘算,难以协同;中央部委个个老大,难以撼动,与当年深圳及浦东,自一片荒地上起家,截然不同。要解决这个问题,只有靠最高领导人的意志与集权,下定决心,整合协调,力求贯彻。这一条,应该是具备了,习近平亲自挂帅,看来是"全深改小组"的第一件重大任务。

其次,要有策略,要懂方法。核心概念就是"中心卫星体系"。北京的臃肿城市病就是从二环到七环,摊大饼式的规划发展,只有中心,没有卫星。上海情况好多了,因为在老上海(浦西)之外,还有新上海(浦东),西上海(苏锡常),南上海(杭州、宁波、绍兴)及北上海(崇明岛),这就是中心卫星体系。理论上,京津冀一体化也必须如此布局。顶层设计布局之后,中央还要做3件事:(1)交通,特别是轨道交通网,要密度高,速度快,才能让人口不过于集中在京津两大都市,而自愿分散到众多卫星城市居住;(2)公共资源(包括准公共产品如住房、教育、医疗等)在卫星城市及乡村作更多的投入;(3)根据产业经济学科学分析,在全区适宜所在规划设置各种产业园区,并投入基本建设与公共资源,以创造当地就业机会。至于"陪都"之义,将部分政府部委从北京迁往保定,作为一个阶段性的策略,未尝不可,但长期看,恐亦非终久之计,因为京津冀一体化或可略纾京津两市的肥胖之症,但作为一个城市发展群,最大的先天缺陷是水资源的不足。关于这一点,恐怕还需要做一些更高瞻远瞩的思考才行——是一种把中国崛起复兴放在21世纪全球化的大时空中的思考。M

银行股风险何在



中国GDP增速从2007年的13%下滑至2013年的7.7%，今年这一数据目标再度降至7.5%。

据银监会宣布，2013年中国银行业有利润1.38万亿元，五大行实现利润8627亿元，占62.5%。五大行日均赚23.6亿元。以此看，银行赚钱能力依然很强。

但银行是否外强中干？首先，年报显示，中国银行增速从2012年的12.20%略增至2013年的12.36%，是五大行中唯一出现利润增长加快的银行，其余4家银行均出现明显下跌。

其次，五大银行债务减记规模达590亿元，较2012年增长120%，创下10年来最高水平。不良债务减记大升，并不一定预示中国金融环境恶化(其实早已恶化)，而是反映政府要银行丑媳妇见公婆，要开始处理呆坏账问题。笔者曾算过，政府2013年12月27日公布地方债务平台17.8万亿元，如呆坏账为三分之一，即约6万亿元。2013年中国银行业赚1.38万亿元，要全部处理掉这6万亿元的可能坏账，要花掉5年的利润！

银行股是否要面对6万亿元的呆坏债？官方未有公布，笔者只是估，可能估错。

估的根据如下：1.为应付2008年的美国金融海啸，中国用4万亿元救市，但地方响应中央，出了18万亿元；

2.早期的救市基建应是OK的，因为2007年前，中央宏观调控，不少已做了可行性研究的基建计划均被搁置，一旦再放水，这批计划便上马，只要给够时间，理论上本息是可还的(因基建要十多年二十年才有回报)；

3.自2009年1月起放水，当时贷款是每月以逾万亿元的速度增加，直到同年6月，央行提出动态微调，并提升存款准备金率(最高提至逾21%)，使得自该月起，贷款减至每月约5000亿至7000亿元；

4.笔者假设2009年1月至6月贷款约7万亿元左右是给予曾作可行性研究的基建工程的，即理论上其日后收益可抵日后本息支出；

5.自2009年6月，央行实行动态微调后给基建工程的贷款的还本息能力便难说了，因为这些工程未必有相应的可行性研究，以官方公布的地方债约17.8万亿元计，减去上述7万亿元，即有约11万亿元需考虑其偿还能力；

6.这11万亿元中有多少要由地方消化，有多少中央会负责，又有多少要由银行处理？无官方数据，要靠你自己估，银行的呆坏账问题，不在于其数额的大小，而在于其不透明。

看了以上分析，你认为银行股是否内强中干？

银行是明显的周期性行业，一旦遭遇经济衰退或较大波动，银行必须承受随之而来的不良贷款增多和资产贬值，进而陷入危机。

中国GDP增速从2007年的13%下滑至2013年的7.7%，今年这一数据目标再度降至7.5%。这表明中国经济增速正在逐步放缓，实体经济经历的增速放缓和结构转型阵痛也有影响 银行信贷规模增长，多家银行出现了不良贷款率的上升。

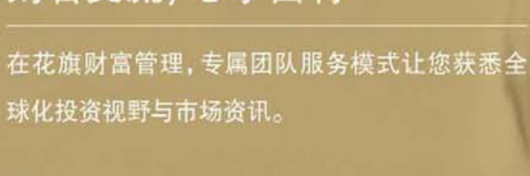
当然，所有大行的盈利增速都于2013年放缓，但无可否认，其盈利增长率还是高于市场所预期，这是港股中的内地银行股近日上涨的主要原因。但是，要明白，利率市场化的步子尚未走完，要到银行只赚1.5%的息差时(这是环球水平)，就是利率市场化到头的日子了。

内地银行业惯常处理呆坏账的方法是将贷款展期或修改条款。这是自欺欺人的拖延。在经济向好时，这个方法行得通，但今时经济半生不熟，不少贷款的抵押品是土地和房产，如果楼价、地价续跌，则银行等不了多久就要告急。

银行管理层如果肯早作打算，就不应再持续地、大规模地去粉饰呆坏账。笔者的看法是，有点粉饰在所难免，但如果像日本银行那般自1989年起粉饰至今，机会就不大。更何况中央开始提倡市场对资源配置起主要作用，不少坏习惯将会被扭正。

银行的未来是否尽是哀歌，看完本文应知不是，但银行确实要面对未可知悉的未来。

银行管理层如果肯早作打算，就不应再持续地、大规模地去粉饰呆坏账。M







2014年第二季度　宏观经济与投资展望

美国经济稳定向好，欧洲大步跟上

美国近期就业与房地产数据颇令人失望，经济是否放缓？股市是否有高估嫌疑？市场高喊欧洲复苏，基本面的改善是真是假？投资机会与风险又在哪里？

三月份美国公布非农就业人口新增13万人，这个数据虽称不上惊艳，但却让市场吃下一颗定心丸-就业市场继续复苏，接下来一连串优于预期的数据更支持了我们过去的预估。过去几个月担忧经济可能放缓，主要是来自严寒气候的影响，花旗认为，寒冷天气的阴霾将很快散去，美国的基本面仍然坚挺。预计到第二、第三季度的各项经济数据会明显上升。

至于美联储议息会议连续三次的缩减购债规模，更支持美国经济基本面稳定向好，从耶伦的表态来看，她对美国经济增长充满信心，再度宣布缩减量化宽松规模也是基于此基础上作出的决定。花旗预估2014年美国GDP增幅将为2.8%，失业率将下降至6.1-6.3%。美联储可能会在今年秋季结束购债，而加息最快可能是在2015年的下半年，加息的幅度将是渐进的，且起始幅度非常有限。因此，预计美股今年会随着美国经济的成长而一路向上。

欧元区的经济温和复苏，调查确认私营部门更加乐观，并且金融分裂局面正在缓解，还有零售销售也在回涨，因此花旗预期今年第一季度的环比经济增长率或比上个季度多出0.1%至0.4%。花旗分别上调2014及2015年的经济增长率至1.3%（增加0.2个百分点）和1.6%（增加0.3个百分点）。但持续高企的欧元、新兴市场的波动还有克里米亚的局势均在暗示经济增长的阻力仍然存在。欧洲经济复苏步伐有望跟随美国，股市表现值得关注。

中国经济动向，稳定经济唤回市场信心

两会落幕，沪综指弱势震荡。人民币兑美元波动区间由1%扩大至2%。中国在“后两会”的背景之下，经济走势为何？

李克强总理在全国人大会议提出了首次政府工作报告，指出中国经济已经到了“爬坡过坎”的紧要关口，并传递了政府稳定经济增长和改革的双重信号。未来调结构的过程可能会导致短期的产出下降，而改革的成果将随时间的推移被证实。2014年政府的宏观目标中，维持了7.5%的GDP增长和3.5%的CPI通胀。花旗认为，增长目标将比通胀目标更具挑战性，7%可能才是政府真正的防线。预估在刺激措施减少的情况下，今年中国经济增速将从2013年的7.7%下滑至7.3%，同时通胀或将温和走高。伴随着经济下滑与通胀上升，短时间或造成市场的不安，但实质性改革所带来的红利将安抚市场信心。

中国人民银行于3月15日宣布，银行间即期外汇市场人民币对美元的日内波幅由1%扩大至2%，未来，央行或退出常态式的外汇干预，建立以市场供求为基础、有管理的浮动汇率制度。去年单边上升的资金成本及人民币汇率推动了套利交易的投机行为，并导致货币进一步升值。以官方的立场而言，相较于允许金融市场出现违约以阻止热钱流入，引导人民币汇率双向波动所需承受的风险可能较小。

花旗预估，未来12个月市场或测试央行可容忍的波动范围。在初始阶段，人民币的走势可能偏窄（于当前水平向上或向下2-3%），如果超出这个范围，央行将进行干预。由于经济可能进一步在未来几个月放缓，加上热钱的外流，可能会推动人民币走弱，花旗预估，今年人民币兑美元汇率区间将介于6.0-6.3。

经济增长预估

	2013（预估）	2014（预估）
全球	2.5%	3.1%
美国	1.9%	2.8%
欧元区	-0.4%	1.3%
日本	1.5%	0.9%
中国	7.7%	7.3%

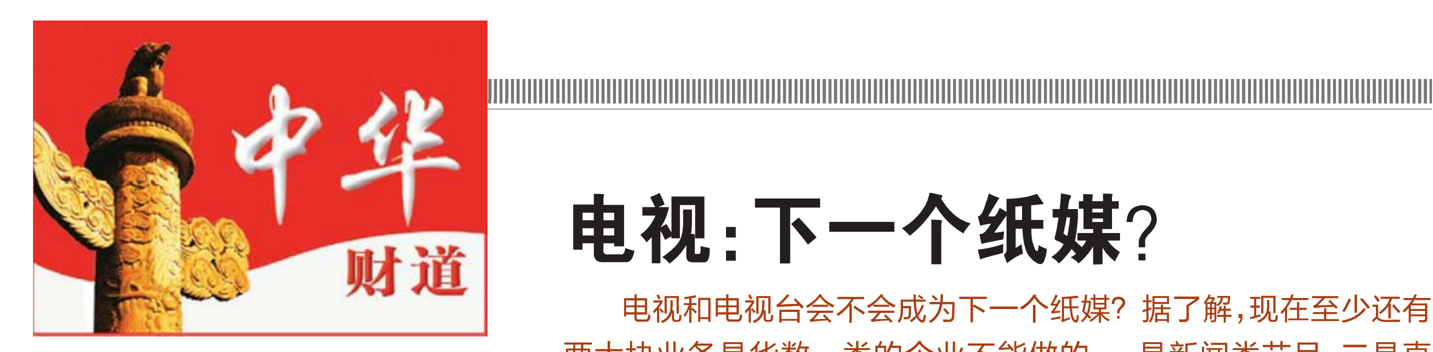
主要货币对美元汇率预估

	2014年第二季度	2014年第三季度	2014年第四季度	2015年第一季度
欧元	1.39	1.39	1.40	1.40
日元	106	106	107	109
澳元	0.91	0.92	0.92	0.92
英镑	1.68	1.71	1.73	1.73
人民币	6.24	6.15	6.08	6.06

各国央行基准利率预估

	目前利率水准	2014年第二季度	2014年第三季度	2014年第四季度	2015年第一季度
美国	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%	0.25%
欧元	0.25%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%
日本	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%	0.10%
英国	0.50%	0.50%	0.50%	0.75%	1.25%
澳洲	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.75%
中国	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%

资料来源：花旗投资分析，截止2014年3月31日



电视：下一个纸媒？

电视和电视台会不会成为下一个纸媒？据了解，现在至少还有两大块业务是华数一类的企业不能做的，一是新闻类节目，二是直播类节目。电视的好日子大概还有几年，但怕也不会太长了。



"马云入股华数传媒，有线电视行业将变天？"4月8日夜，消息刚出，有媒体就以此标题作文。这是耸人听闻，还是势在必然？还有论者断言，马云携手史玉柱65亿元入股，华数传媒至少10个涨停。按此计算，华数将从停牌前的25.50元涨至66元！

笔者对新媒体缺少研究，但这一事件后面，至少有几大背景值得关注。

一是按照华数传媒2013年报，每股收益0.23元，每股净资产1.58元，而马云、史玉柱愿意出22.80元/股的价格认购28667.1万股，认购市盈率和市净率分别达到99倍和14.4倍，而且全部是真金白银。看来，对TMT一类科技股的投资，通常的估值已不是核心要素。

二是事情发生在浙江，而浙江是民营资本最活跃、政府开明开放度也最高的省份。两年前引入民资的浙报传媒同样发生在浙江，正是这一举措，使其市值从30亿~40亿元，最高达到300多亿元。一个很重要的原因是，引入民资不光做陪衬，而是真正参与决策。如浙报传媒收购两民资游戏公司后，仍然让其独立运作，并且让人家持有相当的激励股权。同样，这次马云、史玉柱入股华数后，将有权提名两位非独立董事（即执行董事）。

三是此系重大重组但并非借壳上市。按照证监会的有关规定，上市公司购买或出售资产占其总资产、净资产、营业收入50%以上者，均为"重大重组"。华数传媒净资产约为18亿元，这次马云等注入资产达65亿元，系属重大重组无疑。在过去，重大重组需经并购委等层层报批，没有半年根本批不下来。如今证监会简化程序，只要不是借壳上市，可以快速核准。

最重要的是，马云等入股的华数传媒，拥有三网融合的全媒体牌照（全国仅有7张）。这7张牌照是，中央电视台旗下的CNTV，中央人民广播电台旗下的CNBN，中国国际广播电台旗下的CIBN，上海文广旗下的百视通，湖南卫视，南方传媒以及华数传媒。这7家垄断性企业不仅拥有IPTV运营牌照和互联网电视牌照，还拥有3G手机电视全国集成运营牌照。由于国家政策的原因，电信运营商暂不可能取得以电视机为接收终端的信息网络传播视听节目许可证。自从2005年发放第一张IPTV运营牌照以来，迄今广电总局也只发放了7张。至于互联网公司想拿到牌照更不现实，可见其资质资源之稀缺。

华数传媒本来就从事有线电视网络节目内容传输，包括互动电视、互联网电视、手机电视和互联网视听等新媒体、新业态业务。但几年下来，也就是一个地区性企业，用户二三百万。如今马云光淘宝用户就达几亿。笔者不久前就用了一只华数机顶盒，也就二三百元，不仅可以在任何时候收看大部分的电视节目，真正享受大屏幕、高清晰、家庭化的乐趣，满足电视屏幕的用户体验和互联网海量视听内容的要求，而且还可以应用于视频通讯、游戏、音乐、教育等等领域。有了这么多功能，传统有线电视靠每家一二十元月租、落地费、付费频道等盈利模式，即将"过时"。实际上，现在很多年轻人就不缴有线电视月租费了。

这一来，电视和电视台会不会成为下一个纸媒？据了解，现在至少还有两大块业务是华数一类的企业不能做的，一是新闻类节目；二是直播，如体育赛事、大型选秀类节目等，而这两块是受众必看且收视率很高的。电视的好日子大概还有几年，但怕也不会太长了。

附带说一句，最近美国等科技股大跌，至少已风头不再。可中国的互联网公司却频频赴美上市，包括途牛网、新浪微博、乐居网等等，京东、阿里等也快了。一个重要的原因是，中国的80后、90后（甚至00后）就是在互联网下长大的。有统计显示，中国人中，80后、90后超过25%，那就是3亿多人，相当于一个美国。有这么大的群体，TMT也罢，创业板也罢，消停一阵回调一下是可能的，说泡沫破裂怕还早着呢。



图/microfotos

卖房吃利息 真能潇洒生活吗

■ 文/本刊记者 邢 力

近日有网友在微博上称，将其房子卖出得到的300余万元，一半购买银行理财产品，一半存活期通，平均每月有一万多元利息，称此举是“要为自己活着”。这到底是明智选择还是瞎折腾呢？

近日，有网友在微博上吐槽：“上个月把房卖了，300万元，我存了。一半买银行理财产品，一半存活期通。我没有大智慧，我没有大魄力，平均一个月1万多元的利息，足够我租房、旅行、阅读……是时候要为自己活着了！”该网友晒出的合同显示，他卖掉的房子位于北京市朝阳区，建筑面积86.03平方米，卖得325.6万元。对于他的行为，有不少网友赞赏他的勇气，但也不乏许多质疑的声音。

那么从理财的角度看，这么做是否靠谱呢？

他们为什么放弃房子

在分析这种做法是否合理之前，我们要先回答的问题是：这件事为什么会迅速引起网友的广泛热议？



答案恐怕还要落在"高房价"这三个字上面。归根到底，随着房价年复一年的持续攀升，社会上关于买房到底为了生活还是为了投资的争议越来越多。比如，因为号称用互联网思维卖情趣用品而爆红网络的90后马佳佳就曾在万科演讲称，"90后压根就不买房"，一时语惊四座。外界的评价同样两极分化：拍案叫绝者有之，不屑一顾者亦不少。

暂且不论马佳佳此言是否只是为了搏眼球的自我炒作，也不管马佳佳的观点是否就能代表所有90后的想法，但她这一论点背后的逻辑推导却并非完全是无厘头。一方面，巨大的买房负担和还贷压力会促使购房者在买房之前不得不省吃俭用凑首付，买房后也依然要节衣缩食还房贷。从20多岁筹备买房到40多岁还清房贷，人生最美好的时光都围绕着房子转，似乎太不值得了。另一方面，青年时期本应该是充满活力和梦想的人生阶段。用当下一句有些矫情的流行语来说："青春须要做两件事，一场奋不顾身的爱情和一次说走就走的旅行。"按照马佳佳的说法，还得再加上一句：青春必须再来上一次轰轰烈烈的创业！而爱情、旅行和创业，哪样少得了经济基础的支撑？可为了房子，年轻人不再相信浪漫的爱情，只相信有房无贷的婚姻，也不敢轻易放弃工作去旅行，更因为沉重的房贷压力而不敢冒风险创业，每天过着不敢奢谈梦想的悲催生活……

正是这种对现实的强烈批判和对理想的勇敢追求，唤醒了许多人心灵深处对理想生活的梦想，因此马佳佳也赢得了一大批年轻人的认同。如果说马佳佳还只是在口舌上逞一时之快，那这位网友则是将这种"要为自己活着，别为房子活着"的人生理念付诸实施：将自己唯一一套房子出售。正是因为他不但说出了许多人不敢说的心里话，还做了许多人不敢做的壮举，所以才会得到不少网友的赞赏、钦佩和羡慕。

我们为什么紧抱房子

然而一枚硬币总是有两面，有金光璀璨的一面就必然有着灰黯无光的一面。任何人不管选择哪一种投资策略和生活方式，他在获得他想要的东西时，也必须为此付出代价。而这



位卖房网友所付出的代价，正是绝大部分普通人所无法承受的。

大部分人在被问及为什么必须要硬着头皮买房时，都会回答买房是为提供基本的生活保障。因为衣食住行是每个人生活的基本需求，“居者有其屋”是每个人的生活梦想，有谁愿意一辈子住在不属于自己的房子里呢？就算年轻时可能事业方向还不明确，工作城市还在变化，此时租房并没有什么大碍，可一旦事业安定、结婚生子后，大部分人恐怕很难继续承受这种携家带口缺乏安全感的生活。

可事实上，这只是一种思维幻觉。真正促使人们想方设法要买房的原因，除了房屋具有居住的实用功能外，更重要的因素在于中国的房价在过去10多年中在不断上涨。在一个房价不断下跌的国家中，房屋失去了投资升值的空间，买房反而是一种不经济的做法。所以投资者的理性选择应该是租房优先，节省出更多的资金用于其他投资。如果买房是把钱往水里扔，那就算租房结婚又有何不可？比如德国人就不会因为没有房产而觉得生活没有保障，只要他们银行账户里的欧元足够多，就有足够的财务安全感。

而在一个房价平稳，亦或者涨幅低于CPI或收入增速的国家中，投资者的理性选择应该是等到自己拥有购房实力且确实有购房需求时再考虑购房，因为此时房屋的投资属性基本消失，变成了一种因人而异的消费品。消费品的购买原则自然是按需求和经济实力来选择了。

然而在一个房价持续多年连续快速上涨的国家，房屋的投资属性远远盖过了消费属性。理性的投资者就会这么算账：假如我选择租房生活，每个月给房东贡献收入，几十年后，我什么也没有留下；而如果我选择买房生活，每个月给银行贡献收入，但几十年后，我将拥有一套属于自己的市价比现在更高的房产！届时，无论这套房子是自住、出租、出售还是抵押，都将成为我晚年养老的重要财务保障。既然房屋有着现实的居住功能，又是一种靠谱的投资品，那自然晚买不如早买。买得越早，潜在的房价上涨收益就越多，潜在的房租上涨损失就越少，这才是大多数国人依然不得不咬紧牙关买房的根本原因。

许多人都说“买房就是买安全感”，并不是指房子作为“心灵港湾”的精神慰藉作用，而是因为房子从理财的角度看，是一大笔可持续产生抗通胀的固定收益（房租）且自身不断升值的投资品。在过去10多年，中国的房产兼具股票和债券的双重优点，即有股票涨起来迅猛的特点（却不像股票跌起来那么惨），又有债券每年能获得固定利息的特点，加上全国房价的普涨使房产投资变成一种毫无技术知识门槛的傻瓜投资品种，可谓“投资神器”也。因此，人们才会为之神魂颠倒，对其趋之若鹜。

卖房吃息错在哪里

搞清楚了这位网友卖房的理由和普通人拼命买房或不敢卖房的原因，我们再来看看，这位网友卖房后是否能过上自己理想中的生活呢？

按这位网友的说法，325.6万元卖房所得，一半购买银行理财产品，一半存活期通，平均每月有1万多元的利息，合计下来大约每年收益率为5%左右。这位网友认为，现在每个月有10000多元的收入，日子可以过得很不错。但他忽略了通胀这个因素。过去30多年来，中国长期平均物价的年涨幅基本就在5%上下。这意味着15年后，现在的10000元购买力将缩水到5000元，他的生活还能舒适惬意吗？要想维持现有的生活品质，要么动用投资本金，这将导致未来的收入更少，并有可能出现坐吃山空的情况；要么，追求更高收益的投资品种，这意味着风险也随之提高。简单计算一下，要想维持现有的生活方式，他必须保证投资收益率超过10%。

那有什么办法能提高金融投资收益，使这300多万元的本金所产生的收益不但能够满足日常生活所需，还能同时跑赢通胀呢？在当下中国，市场无风险基准收益率为3.3%（1年期存款利率），而由于余额宝等互联网货币基金的兴起，将类无风险基准收益提高到了5%左右。以此为基础，则年收益率6%以上的产品（如分级基金A类）就要承受很少量的风险，8%以上产品（如信托）要承受一定高的风险，10%以上产品（如P2P）要承受相当大的风险。而预期收益率达到20%以上的产品，往往都会投资股票等权益类产品，本金亏损的风险极大。对于一个不善于投资理财的普通人

来说，卖房炒股或者投资P2P的风险收益比远远不如把房子留在手里来得高。

还有网友给他支招称，就算不卖房子，也一样可以通过房租来获得收益。按北京房屋租售比来计算，这套房子每月能产生约6000元左右的利息。可这是他唯一一套房子，把这套房子出租后他不还得再租一套房子居住吗？假如租住更便宜的房子，虽然可以套出两三千元的租金差，但居住条件变差后，生活品质也会下降。

还有网友提议，可以把该房屋作为抵押申请贷款，再通过投资高于贷款利率的P2P等产品实现套利。然而这种做法还是面临着高收益必然面临高风险的问题。如今P2P网贷平台风险依然较大，倒闭潮进一步扩大，谁有这么精准的眼光能看准某个P2P平台未来能长期提供安全无虞的高息产品呢？万一不幸平台倒闭，本金难以收回，则房产还是要面临着被银行没收的境遇。

事实上，不管是用卖房所得进行投资理财，还是抵押房屋套取资金用于投资理财，都不能说是错误的理财举措，其本质上都是对资产重新进行配置。但这么做必须有一个前提，那就是预期自己投资的收益将比未来房价的涨幅更高，这么做才符合理财之道。就像1000点卖房炒股的人是天才，6000点卖房炒股的人是傻子。因此其他网友提出的各种投资理财的技巧性建议，区别只是在于怎样的投资组合能获得相对最佳的风险收益比。而那位卖房网友的问题则在于并非基于理财的考虑而选择卖房，而是基于“要为自己活着”这一抽象的、冲动的、带有强烈理想主义色彩的目标而毅然卖房。但他又承认自己“没有大智慧，我没有大魄力”，即他既不太懂投资理财，又不具备较高的风险承受能力，也没有想要把这笔钱拿去做比房产投资回报更高的生意，这便是他和马佳佳最大的区别所在：他卖房只求满足自己的生活消费所需，马佳佳不买房是为了把钱留出来创业。在马佳佳看来，创业成功不但在情感上是“为自己活着”，在财务上也能获得比买房更好的投资回报。

由此看来，这位网友的做法虽然大胆而令人钦佩，但打从一开始，他的思路就完全错了：靠卖房吃利息过活，相当于把财富（房产）变成资金，把投资变成消费。或许未来几年他能无忧无虑地旅行、阅读。但随着年龄的增长，他可能会越来越为自己的这一冲动举措感到后悔。

短评 Comment

“说走就走”的代价

■ 文 / 本刊记者 邢 力

最近还有一则新闻，说一位北漂网友和他女友用了7年时间攒下了25万元，在做了周密计划后，今年年初，两人一起辞去工作，将此前所有投资收益全部取出，并决定4月起踏上历时一年左右的环球之旅，途中将游遍欧亚非三大洲的25个国家和地区。

如今越来越多的年轻人不再满足于朝九晚五的乏味生活和为房子、车子、孩子打拼的固定人生轨迹，梦想睁眼看世界，活出真精彩。用他们的话说：花1平方米买房子的钱就可以去东南亚好好转一转；花两平方米买房子的钱去欧洲游历一圈绰绰有余……等你周游完世界，也许一个厨房都还没花完，但你的世界观已经彻底改变了。

然而从那些已完成“间隔年”旅行计划的资深驴友的反馈来看，靠一次“间隔年”旅行就想彻底改变世界观，似乎没那么容易。许多人出发前想得很美好：“间隔年”中的收获有助于提升自己的工作能力和思维空间。可事实上，许多人经历了“间隔年”的强烈刺激后难以对日常工作产生新的热情，在飞速发展的时代，一两年的职场真空期和说走就走的魄力也足以吓退不少老板。更多的“间隔年”爱好者所遭遇的不是职场新天地，而是职场瓶颈，以至于不得不依靠旅游讲座、出书、摄影展等手段以获得一些生活来源。更大的问题是：钱花完了，日子却还要继续过。年轻时耗费几年时间这么来回折腾，便意味着距离财务自由更加遥远了……

谁都希望能立刻摆脱购房压力，过上自己想过的轻松生活。但理财更讲究平衡，只顾未来买房需求，无视当下生活质量的做法不可取；只顾眼下逍遥快活，却完全不顾及未来漫长人生路上的其他财务需求，同样不可取。因为理财是要通过对各种财务资源的整合管理，实现个人一生生命满足感的最大化。而中青年阶段更处于财务压力最大、理财需求最多（置业、保险、子女教育、养老等）的关键时期，“奋不顾身”也好，“说走就走”也罢，眼下看来潇洒自在，但你有没有为自己的前途考虑过？为自己的家庭考虑过？为自己今后的生活考虑过呢？





2014上海互联网金融博览会

2014年6月27-29日
上海展览中心（延安中路1000号）



www.moneyfair.org

咨询热线: 021 64759996-107,109
021 61956088-565,742

主办方





联合主办





扫一扫
关注官方微信公众号
"互联网金融博览会"

COVER STORY

封面文章



新茶经

■ 文 / 本刊记者 徐卓航

茶叶的健康属性激发了资本市场的动能,无数茶企、茶商、茶人纷纷投身于新时代的茶叶经济当中,新兴的商机与新兴的茶文化互相碰撞摩擦,产生出了新的财富火花。



中国是茶的故乡、茶树的原产地，有着悠久的茶叶种植历史和深厚的饮茶文化。汉族人饮茶，据说始于神农时代，少说也有4700多年了。中国茶道奠基人陆羽所著的《茶经》就是中国乃至世界现存最早、最完整、最全面介绍茶的第一部专著，被誉为“茶叶百科全书”。

到了今天，茶叶已经遍布全球，约有半数以上的国家（地区）和人口有饮茶习惯。作为世界公认的最健康饮品，茶叶的市场也可谓是极其广阔。据国际茶叶委员会统计，2012年全球茶叶产量为452.8万吨，茶叶消费量为438.6万吨，在过去10年的增长速度分别为年均4.08%和3.81%。其中，中国的茶叶产量（179万吨）和消费量（130万吨）均居世界榜首，同时也是世界产茶国中产量增长最快的国家。随着茶的健康属性被不断推广、茶叶消费量逐年递增，预计到2033年，全球茶叶消费量更将提高45%，达到现在的1.78倍。

就是在这样的大背景下，新时代的茶叶经济也正在国内市场上紧锣密鼓地酝酿着。

产业：规模大前景广

中国是饮茶大国，随着社会的发展，中国茶产业也呈现出现代化发展的新面貌。在良好效益驱动和政府大力扶持下，茶叶的种植面积持续扩大，尤其是中西部主要产茶省份



云南、四川、湖北和贵州等地，茶园面积均大幅增长。据国家统计局统计，2012年我国的茶叶种植面积为228万公顷，比2011年的211.3万公顷增长了7.9%。产量方面，我国茶叶更是已连续10年增产增收，2012年达179万吨，同比增长10.3%。其中，绿茶产量124.8万吨，红茶产量8.81万吨，乌龙茶产量21.79万吨，剩下的部分则是黑茶、白茶和黄茶。

规模巨大的茶产业自然受到了各方资本的关注。2012年，中国民生银行就在厦门设立了茶业金融中心，积极打造中国首家茶业银行，力图成为茶产业金融服务核心供应商，全力助推茶产业转型升级。民生银行茶叶金融中心总经理张海鸥告诉记者，中国的茶行业目前处于传统产业发展阶段的最后时期，随着近2~3年资本对茶产业的持续关注，其距离现代茶产业大发展、大升级仅有一步之遥，新兴的商业模式、机会势必相继出现。

杭州聚芳永公司董事长钱晓军也认为，整个茶产业的前景十分广阔，产业链也比较齐全，因此被各方投资者所看好。聚芳永就是由上市公司深圳深宝实业在2012年投资设立的，主要从事精品茶的经营、投资和品牌打造。钱晓军指出，目前茶行业的品种多、品类认知突出，但龙头企业较少、产品品牌的认知度亟待提高。在机构、资本的不断进入和整合的当下，这一“初级发展阶段”过程中将会存在巨大的发展机会。

张海鸥进一步指出，渠道是现代茶行业发展的关键因素，中国既不缺优质好茶资源，更不缺潜在消费者，但缺乏真正意义上的现代大流通渠道。巨大的共同市场，但却没有像国美、苏宁一样效率更高、成本更低的渠道体系。上海茶叶协会的专家对此也表示，不单单是茶农、茶企缺乏整合，上海这样的茶叶集散地有着数十家大小茶城，门槛低、品种杂，更需要有效的引导和规范。而一旦能形成一定的规模和体系，则市场的潜力是巨大的。

无疑，茶产业这块大蛋糕正等着被切开。

茶道：健康养生之本

是什么让茶产业受到如此多的资本关注和看好呢？记者调查发现，原来几乎所有的参与者都有一个共同的核心认识，那就是茶的健康养生属性。

茶首先是一种饮品，当我们口渴了，就会去倒杯茶喝。这个时候，茶是满足我们最基础的解渴需求；从专业医学角度，茶叶中又含有众多健康元素，具有极强的抗氧化性，可以满足人体的诸多养生需求。从茶的发源也可以看出，茶字最早见于我国战国时代的《神农本草》一书，最初是作为药用进入人类社会的。

当今社会，随着生活节奏的加快和生活水平的提高，人们不但要每天面对电脑辐射、空气污染、水污染，更有着这样那样的“富贵病”。于是，每个人都对健康有了更迫切的要求，对缓慢闲适的生活有了更简单的奢望。在这种情况下，茶的健康属性毋庸置疑是最讨喜的，因为没有人会拒绝健康，会拒绝已被科学证明了的对健康有益的产品。

因此，茶道大师王琼倡导“申时茶”，即每天下午3点到5点应该饮茶，顺应天时、顺应自然地把茶喝好、喝透，就能帮助身体做清扫、做调整，达到品茶养生的功效；茶香书香的老板罗军则提出，爱茶之人应该每年影响3个不喝茶的人开始喝茶，把茶的健康属性和茶文化一级级传递出去；乐泡



茶饮机的创始人叶扬生更认为，健康的茶每天可以喝很多杯，这是一天一杯的咖啡文化所及不上的。

看来，健康是茶经济的核心竞争力。

商机：新兴的生意经

围绕着茶的健康属性和广阔前景，新兴的商机、生意经也早已开始在国内四处蓬勃地发展着。

不满足于过去老茶馆的经营模式和理念，新时代的茶馆首先在日新月异地变化着。在上海，罗军把目标"茶中星巴克"的茶饮店茶香书香开在了人民广场、淮海路、中山公园、小陆家嘴等闹市街头，好几家甚至紧挨着星巴克"别苗头"。他坚信，比起咖啡来，中国人更易于接受的饮品是茶。只要能借鉴星巴克的成功经验，又突出中国茶的特点，在最大限度保证传统茶口感的基础上加上符合现代生活和消费方式的终端体验，一定能开创和引领一种新的生活方式。无独有偶的是，"Teatech"的叶扬生则心有灵犀一般地开发了"咖啡机式"的茶饮机，推行在机场酒店、每家每户都能摆放的"微茶馆"。

而在互联网、微信的洪流中，季烨的惠量小院则以一个占地不足两百平方米的茶馆，在2013年举办茶会及各类文化活动1110场，开创了茶行业新的O2O营销模式。季烨认为，茶馆就是要解决人"没事干什么"的问题。"我一直把'传统'作为动词属性理解，传统文化是将有价值的文化传统下去。"季烨说，"而移动互联网则是最具'传统'力量的工具。"

另一方面，偏高端的会所式、会员制的茶馆也比比皆是，分别面向不同的品茶、会客等需求。上海虹桥古玩城的鼎艺会就时常举办艺术类的茶会活动，邀请茶道师、爱茶人士的参与和品玩。而在底下的虹桥茶城里，大大小小的茶铺中来往着喝茶的人、藏茶的人、玩茶的人，茶饼和茶壶的收藏也成了茶经济中的一环。

从新茶客吉洺萩的故事中我们还看到，甚至于在每家每户，爱喝茶的人往往也能收获物质和精神的双重财富。办公室、会客厅里随处可见各式茶具，林林总总的茶道课程班也在大江南北盛行开来。在茶经济的未来，各人都有各自的生意经。就这样，做茶人、卖茶人和爱茶人组成了一幅时代的新画卷。

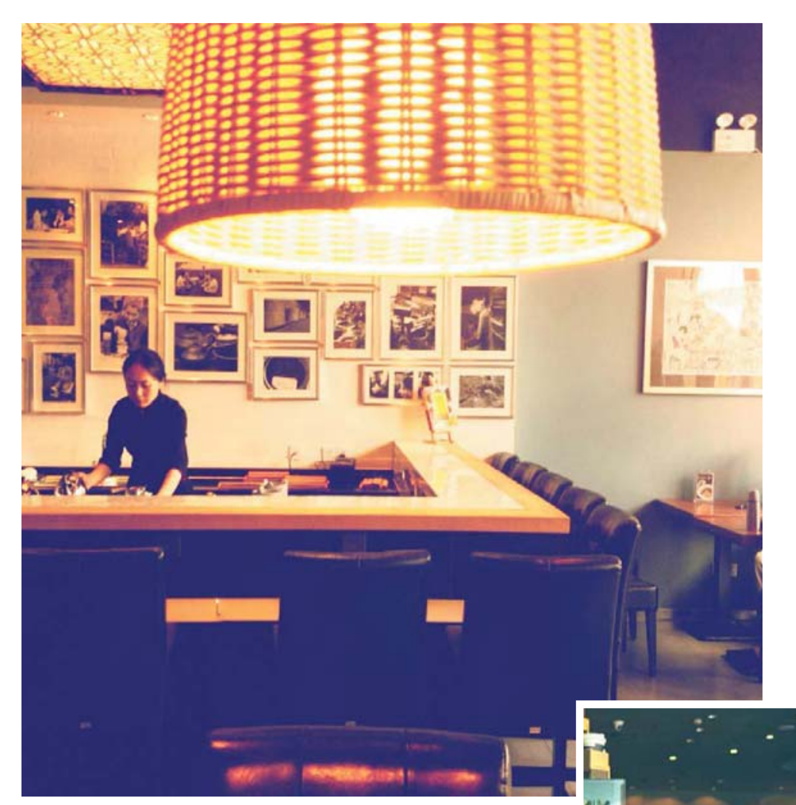
文化：快与慢的碰撞

最后，茶也是中华传统文化的瑰宝，茶经济的发展离不开其文化内涵的延续和变化。茶文化不仅具有悠久的历史、完美的形式，而且渗透着中华民族传统文化的精华。尤其是其中所体现的儒、道、佛各家的深刻哲理和思想精髓，至今仍对我们的社会生活有着深刻的影响。而在新的茶叶经济中，"快"与"慢"的文化内涵也在相互碰撞着，擦出了新的财富火花。

在民生银行、茶香书香、叶扬生等人的财富模式当中，快速消费是新茶经的主旋律。他们认为，随着人们的生活节奏明显加快，便捷高效成为人们消费的主流，在快速消费品大行其道的当下，茶行业要往前发展，必须将自己的发展方向与这一主流的方向充分结合，倡导新的消费和茶生活模式。与其他饮料相比，中国茶多以半成品的形式呈现给消费者。从固态茶转化为消费者手中的一杯饮品，这一看似简单的环节，却把千千万万的潜在消费者挡在门外，无法把他们的潜在需求转化为有效消费。同时，每年还有大量的茶叶积压在仓库里、橱柜中，最后走向浪费。

但在另一方面，传统文化、茶道则往往体现在悠闲的慢生活当中。无论是茶道师的茶修还是品茶人的生活体悟，又或是玩茶、藏茶人的"以慢打快"，这些人的喝茶方式似乎又更符合和体现中国茶的文化根源和健康本质。工作之余，静静地泡上一壶茶与三五好友共同品味，仿佛才是喝茶的真谛。

究竟哪一方才更有前景、更引领潮流呢？看来尚需拭目以待一段时日。那么，这新时代的茶经济，你参与进来了吗？



新茶馆:不只卖茶

■ 文 / 本刊记者　邢　力

营销学上有句名言:“星巴克卖的不是咖啡，

新的生活方式。





说起茶馆，国人大凡会立刻想起老舍先生的同名代表作以及裕泰大茶馆里醒目的“莫谈国事”四个大字。而在许多当代年轻人的眼中，“茶馆”的印象也依然停留在碧波荡漾的豫园湖心亭、规模宏大的天山茶城；两鬓斑白的老者一边品茗，一边感慨“时间都去哪了”的七宝古镇茶楼以及在吴侬软语的丝丝评弹声中……

高节奏的生活似乎让需要静心品味的茶馆与当代都市人的生活越来越远，以至于许多年轻人误以为那些传统意义上品茶论道的茶馆已经被时代的滚滚车轮OUT了，在快节奏生活中依然能存活下来的只有那些连锁茶室、茶餐厅和茶饮店——虽然挂着喝茶的招牌，实际上早已成了打牌娱乐、吐槽吃饭、情侣约会的场所，茶本身被边缘化，失去了茶的本味。

然而就在最近这几年，运用现代营销理念和传播技巧，迎合当代人对品茶、悟道和学习茶文化需求的新型茶馆开始迅速崛起，他们不但传递了茶馆文化的正能量，还逐渐形成了自己独特的盈利模式。看过他们的故事，你可能会发现，原来真正OUT的是你自己！

“茶中星巴克”:茶香书香

“大家都在形容我是中国的星巴克，当然，我觉得茶香书香是一个类星巴克的项目。”对于自己一手打造起来的茶香书香，罗军往往会给出这样的评价。

如果你生活在上海，并经常出没于人民广场、淮海路、中山公园、小陆家嘴等闹市街头的大型Shopping Mall，你对于茶香书香这个名字一定不会陌生。据罗军介绍，目前茶香书香已经在上海开了9家店，其中有3家跟星巴克紧靠在一起。“因为我们认为茶香书香跟星巴克都是定位于同一类消费人群，我们的定位就是给消费者多一个选择”。

酷爱中国茶，曾遍访中国、日本各大名茶产区及茶叶品牌，编写过《图说中国茶典》、《舌尖上的中国茶》等多部茶叶百科全书巨著的罗军喜欢别人称他“老罗”。或许是长期受中国茶文化的熏陶，记者眼前的老罗充满了儒者的气质，谈吐间又闪现着道家的智慧，沏茶时的一举一动却无不透出佛家的禅味。

更卖生活

是休闲。”而茶香书香卖的也不只是茶，更是一种


茶香书香　罗军

咖啡若梦，茶喻人生。老罗一直坚信，比起咖啡来，中国人更易于接受的饮品是茶。因为中国茶与生俱来的“色香味形”的物质秉性与“和静怡真”的人文气质，无疑是最能满足这个群体物质与精神相辅相生的消费诉求。然而令人遗憾的是，目前的茶消费环境（销售渠道、消费形式等）恰恰令这群人游戈在消费的闸门外，可是茶的健康养生、文化特质，又无时无刻不令他们心驰神往。整个中国茶业界一直都在讨论如何培养年轻一代的茶叶消费习惯。正是深感中国茶企经营意识的滞后，2011年，老罗创立了“茶香书香”这一品牌，由于运作思路十分接近星巴克，一时风靡沪上，被人誉为“茶中星巴克”。

在老罗看来，星巴克之所以能把咖啡文化成功推销到全球，有三个特别明显的优点：一是“星巴克卖的不是咖啡，是休闲”。从某种角度上来看，这说的就是体验式消费。让客户买单的，表面上是看得见摸得着的产品和服务，实际上很大一部分是一些说不清道不明的附加值。二是星巴克的社区化能力非常强，在美国，它使所有人喝咖啡变成一件很容易又很惬意的事，每天都能享受这种非常便利时尚的咖啡生活。三是充分运用资本市场的力量，形成规模化连锁化效应，从而长期受到资本市场认可，给它的良性扩张奠定了基础。

既借鉴星巴克的成功经验，又突出中国茶的特点，于是茶香书香从一开始便采用传统的泡茶方法（包括煎茶艺、点茶艺、泡茶艺这三大中国茶饮方式），最大限度保证传统茶的口感，再加上符合现代生活和消费方式的终端体验，比如开发生产茶饮、茶食、茶餐等新产品，为顾客提供最优质的茶文化和服务，营造独特的体验，让门店成为顾客温馨舒适的第三生活空间等。

老罗认为，如果不把“中国传统饮料”的标签从茶叶头上撕掉，变成一种时尚饮料，又如何能俘获年轻人的心呢？所以他提出了“主题、时尚、特色”的经营理念，把茶餐饮的服务过程转化成客户的体验过程。“我们倾力打造的茶香书香有别于中国传统茶馆、香港茶餐厅、台湾茶饮店，而是一个充分融合了现代时尚生活元素、让现代人备感亲近的现代茶生活馆。”老罗说道。

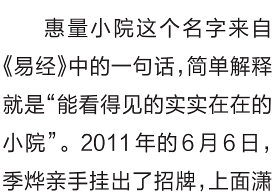
为了把中国茶文化的革新进行到底，老罗还建立了国内首家针对消费市场和消费者研究的国茶实验室，设立200种中国名茶标准样。正是在对中国传统茶文化的坚持的基础上，引入了现代企业经营的理念，使得茶香书香在短短两年多时间里，迅速俘获了大批中青年白领阶层的芳心。“传统的茶是针对35岁以上的男性，而我们的营销对象恰恰是除了他们之外的人群，尤其是年轻的女性群体。”老罗拿出的统计数据显示，茶香书香到店客群的2/3是女性，并且年龄大多在30岁上下。如果在茶香书香喝茶是一种既健康、又便利，既时尚、又有内涵的体验，那些白领丽人又岂会不趋之若鹜，将茶香书香视为自己的精神家园呢？

罗军雄心满满地表示：“茶香书香的发展策略是要在一个城市里做密集开发、深度耕耘，上海星巴克现在有260家店，茶香书香也要做到100家店以上，实现覆盖力度和便利性！”

汇聚茶人的力量：惠量小院

老罗是向星巴克取经，季烨则是从互联网思维中发现了新的茶馆商机。

季烨喜欢喝茶，热爱传统文化，倡导中国式生活，因此他特别感慨传统文化在现今的社会断代缺失，他特别希望能有一个载体，把当代中国年轻人对传统文化的热爱重新激发出来。他发现，古时的书院是中国传统文化的一个缩影，既是传道授业、学习知识的地方，也是文人雅士集聚，举办各种雅集聚会的地方，于是惠量小院的雏形便在他的心中诞生。


惠量小院　季烨

惠量小院这个名字来自《易经》中的一句话，简单解释就是“能看得见的实实在在的小院”。2011年的6月6日，季烨亲手挂出了招牌，上面潇洒的“惠量小院”4个字引来了过往行人的驻足。有人念“院小量惠”，季烨微微一笑说：“没错，院小量惠，这是广告；惠量小院，才是名字。”提倡以茶会友、以茶论道、以茶找乐子的惠量小院由此诞生。

惠量的创始团队中，季烨拥有场地资源，合伙人田高具有丰富的活动经验和不错的网络营销能力，另一位合伙人带来了他做电商互联网的专业经验。线上的活动发布、线下的活动执行、现场的体验环境乃至相关产品，他把这条业务链打通。用今天最时髦的话，他们在用O2O的方式复兴传统文化。

走进惠量小院，装修风格是纯粹的中国风，里面所有装饰无不与传统文化有关。惠量小院刚一开张便与豆瓣网上的文艺小组——传统文化小站合作，共同打造一个宣扬中国文化的平台。此后，这里由最开始的茶会雅集，到慢慢有了茶道、香道、插花、陶瓷、篆刻、女红、水墨国画等课程，来过小院的客人也总是去而复返，一茬接一茬地成了朋友。每天晚上从7点半到9点，是小院雷打不动的活动时间，只要你喜欢，尽可以到这里来抄经、研墨、听琴、吹箫、品香、觉禅、读书，感受人沐茶香的美好。而每周一到周日的下午，小院里都有不同的文化课程，随你根据自己的时间及喜好加入。

季烨说，惠量小院解决了人们"没事干什么"这一烦恼，让大家在这里以一个最合适的价格来体验和消费。"我们找到了人们的普遍需求，但做这事一开始必然是高投入、低回报的，只有当人们需求变多后，成本才能被摊薄。好在微博、微信、互联网给了初期入门的人一个更大的市场推广和整合资源的平台，帮我们解决了营销、结算等棘手问题"。

于是一件令传统茶馆业者目瞪口呆的事发生了：惠量在一年多的时间里做了2000多场活动！小院里几乎天天都是人来人往，好不热闹！

除了微博、微信和O2O，惠量小院的生存和发展还充分借鉴了互联网众筹模式：有钱出钱，有力出力，把小院当成自己的产业去爱护和扶植。许多小院的顾客转化成了免费的志愿者或者是小额投资者，成了小院的股东。正是这种对传统文化的认同感，使这一社群充满了爱和凝聚力。

互联网的逻辑是先想办法积累人气，再考虑商业模式。有人气的地方一定能找出盈利点。而对季烨来说，他积攒人气的目的不只是赚钱，更是希望真正能在年轻人群体中兴起一股追逐传统文化的热潮。青年茶人计划由此应运而生，其微信公众号上的官方解释是："这是一群热爱生活，乐于分享，崇尚茶生活方式的年轻人，自发自愿地在一起，有组织、有计划地一起喝茶。"今年1月11日成立之后，在短短20天时间里，18位茶人先后发起26场茶会，覆盖7个城市，参加者超过200人次。

茶馆的另类转身：泡茶机崛起

当然，除了立足体验消费和社群文化来吸引年轻人成为品茶人，还有一种运用互联网思维的逆向操作方式：彻底放弃茶馆模式，而单单突出喝茶的便利性和健康性，叶扬生就看到了其中的商机。

IT出身的叶扬生因为机缘巧合，在12年前与茶结缘，后来决心从IT业转行入茶行业，目睹了这些年茶行业的种种乱象和年轻消费者的流失，叶扬生便形成一种强烈的愿景：让更多的人可以随时随地喝得到茶，喝得起茶，乐意喝茶。于是他便参照咖啡机的理念，做起了乐泡泡茶机，公司则取名天泰"TeaTech"。

"在农耕文明时代，技术限制使咖啡只能慢慢煮，后来工业文明带来了速溶咖啡，而到了第三次科技革命后，人们对生活品质有了更高的要求，不能只求方便，还得追求健康和滋味，这就有了家用咖啡机和用咖啡机的星巴克。一样的道理，今天的泡茶机也是对手工泡茶和袋泡茶的超越。"叶扬生指出，"考虑到未来的大趋势是智能时代，品质生活，泡茶机可以取代袋泡茶，更好地对接现代人的生活方式，匹配当前的生活节奏。"

而与咖啡机相比，泡茶机的市场空间更大。因为茶的健康属性是咖啡所不具备的，所以茶饮可以每天多次饮用，相比咖啡机，使用频率会更高，商机也就大。

而泡茶机的操作也十分简便，既可以把茶厂配好的一次性茶盒直接放入，也可以自行放入散装的茶叶，设定合适的水温、水量和冲泡次数后，直接加热水按程序冲泡就行了，既方便又能确保茶叶的冲泡恰到好处。

从茶具、茶几到"茶机"，乐泡机实际上取代了泡茶师的功能，把泡茶机放在家中，便等于拥有了一个全天候服务的专业泡茶师，把泡茶机放在机场、酒店、写字楼，就等于把公共、社交或工作的场所变成了一个时尚的"微茶馆"。

这新时代的茶馆经，不知看官您是否看明白了?

TeaTech叶扬生




新茶客 吉洺萩

新茶客：
爱茶喝茶 皆是财富

■ 文 / 本刊记者 张安立

佛家在茶中溶进“清静”思想，饮茶人只是希望通过饮茶，把自己与山水、自然融为一体，在饮茶中将美好的韵律、精神开释。希望能在茶中得到一种精神寄托，其实，这乃是一种“悟”。说饮茶可得道，茶中有道，如果此时得一二同道中人，对杯同饮，这样的愉悦之感岂是言语能够表达？——洺萩

提起吉洺萩，茶圈的朋友或多或少会有些了解，年纪轻轻的她已经十多年“与茶相伴”了。

洺萩的专业是品牌管理和传播，她曾在外企做过品牌总监，也在媒体当过记者。一次偶然的机会，她受到中国国际茶文化研究会的邀请，帮助主编运营一本和茶相关的杂志。因着这个机缘，她从茶的本源寻起，开始走进茶山深处，去感受孕育茶的土地、阳光和雨露，开始和茶农喝茶聊天，一起采茶、做茶。

一切开始得是这样自然，不经意间，她在茶山里一走就是12年，陆陆续续地几乎走遍了世界各地的茶山。而原本出于工作目的的那份责任心与好奇心也早就被发自内心的喜爱所替代了。洺萩说，“人在草木中”，只这5个字，就足以让她为茶魂牵梦绕了。

如今，洺萩身上的“标签”多了不少，她有了自己的工作室，她为企业的品牌建设出谋划策，成了很多知名企业的品牌顾问。她出过书，用《绿茶地图》引领更多人进入茶的世界，还应邀成为上海交通电台访谈节目嘉宾。她一直在用文字、声音去传播她所热爱的茶文化。她还创办了“纯心找茶”微信平台，希望能传承一些传统工艺，更好地服务于真心做茶的茶农，也为爱茶者推荐品质与价格合适的茶品。

不过，在都市忙碌完一阵，她又会背起背包走进茶山，与相熟的茶农谈天说地。回归本源、回归心灵，是茶带给她的最大收获。

茶教会人取舍

在很多人看来，洺萩如今的状态着实令人羡慕，既兼顾了工作、家庭，又同时能满足自己的兴趣爱好，活出自己，活得精彩。可在她看来，这不过是自己懂得取舍之后的结果。

“这或许是茶带给我的最重要的感悟之一。”洺萩说。当她发现自己爱上茶之后，生活突然有了一个愿意为之“奔走”的中心，她会将节假日、工作假期利用起来走访茶山，或进行与茶有关的活动，偶尔也会静心作画、插花、抚琴，而对同龄女孩子来说，同样的时间里可能在逛街、买衣服或是看电影、聚会等等。

“其实，有人愿意舍弃的正是有人想要得到的。”洺萩说。她之所以会“腻”在现在的生活状态中，是因为这能让她有更多的内在精神的满足。她体会到，人是不可复制的，所以谁都不用去“羡慕”谁，你可以欣赏，但你还是要做那个你最爱、你最舒服的自己。

茶让人懂得包容

“经常有朋友问我，你最喜欢什么茶？又或是有人拿着不同的茶来让我比较优劣。可是对于这样的问题，我常常很难去回答。”洺萩笑称，“从本意上来讲，我只是尊重每一款茶，尤其是和他人在一起品茶的缘分。但是如果是和制茶师傅在一起，我一定会从我所认知的技术方面或者口感和身体感受方面提出理性的探讨。当然，对于每一款我所选定的茶，我又会安静地和茶在一起，仔细去体会冲泡的方式，如何能让有缘喝到此茶的人更多领略到此茶的魅力。”

洺萩说，她亲眼见证了不同茶的生长，看到了茶农的用心劳作，体会了每一款茶在呈现给大众时都满含心意，因着如此的心意，她才不会轻易地对茶的好坏作出评判。

“当然，茶一定是分等级的，茶的好坏也是有一定的标准的。生长于什么样的环境、采摘的时间时辰、制作的工艺、保存的方法，乃至冲泡的手段……这些是专业讨论的话题了。而从喝茶的体会来讲，



同样的茶、同样的人去冲泡，带着不同的心情、不同的态度都会有不同的结果。喝茶时，你愉快、你伤感、你兴奋、你生气，所能尝出的味道都会不同。”洺萩说，喝茶这件再简单不过的事情让她明白了遇事不能太绝对，“有时候事物本身没有变化，只是我们自己内心不同罢了。”

洺萩的这番感悟也带到了平日的工作、生活中，她几乎没有激烈的言辞，在细节方面她很少偏激，她总是用哲学辩证的思维来衡量，“在自然面前，人类是渺小的，我们只能对已知的事物有所体会，但未知的领域其实更多”。或许正是因为这一处事的态度，让她独有一份从容与谦和。

茶吸引来财富

当然，茶也为洺萩带来了经济上的收获，“因为茶，因为爱茶，我认识了很多人，这对我的工作是很有帮助的”。

洺萩告诉我们，早在她担任媒体记者的时候，她就因此“受益”。她说：“那时候我要采访不少IT大佬，而我对IT专业又可以说是一窍不通的，要和他们在短时间内拉近距离，形成一种比较轻松的沟通氛围是比较困难的。”洺萩想到了以茶来切入，从茶文化聊到企业文化，事实证明这一招很有效果。

“在对茶有了越来越深入的了解后，我发现茶文化与企业文化是有很多共通点的。比如企业文化讲求的是管理人心，而茶可以带领你找回最单纯、最质朴的人心；企业的品牌建设讲求的是长久性，而茶亦需要静下心来品味。在现在这个比较浮躁的社会里，这些都是极为宝贵的”。洺萩独自创办了“茗就文化”传播机构，融合茶道文化，针对诸多亟待提升竞争力的企业，曾经推行“职业素养”、“企业文化”、“品牌管理”等专业类的商务培训。她还会受邀为一些学校的品牌文化课程担任讲师。最近她开始全身心投入茶主题的讲学，《走进茶的世界》已被几十家企业所邀请，她所主持的顾问式茶会也让一些企业的中高层尤其是人力资源部门的总监受益匪浅。或许，跨界整合、跨界思维正是洺萩独一无二的努力所在吧。

“这些都可以为我带来一定的经济收入。”洺萩说。因为和茶农很熟，她还办了个“小作坊”，不定期地定制一些自己喜欢的产品，还会亲自在包装上写字、画画，将“不可复制的用心”与一些相熟的客户分享。

总之，对于这些年来自己经济上的收获，她始终觉得是钱跟着自己走的，而不是拼命地追逐钱。洺萩说：“我感恩茶给我带来的这些机缘，让我在养活自己的同时，也让自己在行走中、工作中、生活中学到了、收获了很多东西。”除了物质财富之外，喝茶这件事更给她带来了宝贵的精神财富。

因爱“收藏”，拒绝“炒茶”

不难看出，洺萩因茶所收获的财富都不是直接地“炒茶”，对于市场上对某些茶品的炒作，她也抱着不参与的态度。

“普洱茶曾红极一时，在短短数月时间内价格成倍上涨，这当然是人为炒作的缘故。因为茶还是原来的茶，普洱从未变过，只是人们刻意地宣传、炒卖，才让普洱的价格不断攀升。可到了一定时间，这种炒卖一定会有拐点。当普洱的价格开始下降后，很多人对普洱的态度也因此发生了变化。可还是那句话，普洱还是原来的普洱。”洺萩说。考虑到避免茶品炒作的原因，她很少会评论茶的好坏，自己当然更不会主动地参与“炒茶”。

不过，每一位爱茶人都会有自己的一些收藏。洺萩也是如此。对于自己比较喜欢的茶品，她也会收藏起来，在心情合适的时候，拿出来一品。

“我收藏茶的目的很简单，只是为了自己和朋友在想喝的时候可以喝到。”洺萩说，对于茶品的升值，她虽有耳闻，但并不怎么上心，“茶，说到底是种饮品，流通到最后，除了喝，还能有什么用呢？茶品炒作的背后，无非是逐利者的游戏，我想真正爱茶之人是不会有心参与的。”

“一盏茶，静静的，甘醇或苦涩，饮者自知。适合与否，当问己心，适合的，就是最好的。”聊到最后，洺萩说她愿意继续做一棵行走的“茶树”，带更多人走入茶的世界，唤醒初心。



吉洺萩，愿意继续做一棵行走的“茶树”

新茶铺：以茶会友 其乐融融

■ 文 / 本刊记者 徐卓航

无论是茶山上的茶农还是茶厂里的茶商，又或者做茶壶的大师，都不如这些茶铺子的老板与我们来得“亲近”。

在上海大大小小的茶城里，有着无数大大小小的茶铺，经营着跟茶有关的一切玩意儿，茶叶茶饼、茶具茶壶。无论是茶山上的茶农还是茶厂里的茶商，又或者做茶壶的大师，都不如这些茶铺子的老板与我们来得“亲近”。而在他们当中，朱老板是再寻常不过的一个了。

本是爱茶人

在成为一个普通的茶铺经营者之前，做外贸生意的朱老板本只是一个普通的爱茶之人。从绿茶、铁观音一直到普洱，朱老板跟所有爱喝茶的人一样，慢慢接触、尝试并认识了各式各样的茶叶。到了2006年前后，茶叶市场有了较为明显的爆发式增长。随着茶叶市场整体的加速兴旺，各类与茶相关的行业都颇有起色，而玩茶壶、藏茶饼也逐渐成了朱老板平日里的最大爱好。“当时我在网上加入了一个上海的壶友会，平时大家就经常一起讨论紫砂壶、品评各种茶，交流经验心得。”朱老板回忆说，这样的圈子在那时候就已经很多了。

经过一段时间的沉淀，朱老板感觉自己有些摸着了玩茶的门道。原先100多人的壶友会此时已没有最初这么多人了，然而留下的却都是真正爱茶的“老克勒”。也正是由此，朱老板结识了一批爱茶的朋友和圈子，“有时候光去宜兴看紫砂壶，一个月就能跑好几次。”朱老板颇为感慨地说，“多亏了他们，我才基本没走什么弯路。”

然而，国内的外贸市场却没有茶叶市场这般的繁荣景象，朱老板在“本职工作”上遇到了不少困难。眼看着几年下来生意越发不景气，思前想后，朱老板决定另谋出路。那么该转行做什么好呢？感到自己并无其他一技之长的朱老板，很快就想到了“茶”这一嗜好。

茶迎八方客

既然茶行业整体都颇为火红，自己是不是也能参与进去？没想到念头一起，朱老板就获得了身边朋友的支持。“当时玩了几年茶，因为关注到其中的投资价值，除了平时‘口粮’性质的投入之外，紫砂壶和普洱茶饼也都收了一些存货。”朱老板和几个朋友一合计，靠着自己积攒的一点人



茶商朱老板

朱老板给铺子取名"原品圆",寓意回归品质本身。

脉、货源,再加上圈子里朋友的支持,想要开间维持生计的小铺子应该不算困难。

于是到了2011年,在一番准备之后,朱老板就在那时新建不久的虹桥茶城盘下了一个门面,自得其乐地做起了茶的生意。为什么说是自得其乐呢?因为朱老板并没有"急吼吼"地想着低买高卖、赚钱回本,而是更乐意在铺子里摆上一壶茶、点上一枝香,让来往的人都能坐下来一同喝喝茶、谈谈天,分享几句品茶的味道、玩茶的乐趣。沪上近年来兴起的茶城很多,也有大有小,像虹桥茶城这样的新茶城尚需要一段时间的发展。"做上一笔生意自是开心,结交上一个茶友却更是让人高兴。"朱老板告诉记者,茶铺的生意往往一年四季都会显得很冷清,做生意的节奏从来都不是快进快出的。而有这样一个小场所既可以跟旧友一同品茶,又能够与广大爱茶之人一同分享,却是十分有意思的一件事。

"想到可以把原本单纯的爱好当作一份事业来做,就觉得挺不错的,其乐融融!"朱老板笑着说。就这样,抱着以茶会友、共同进步的态度,朱老板的茶铺每天都开门迎接着八方的来客。







乐在寻茶路

既然做了这门生意,与茶有关的东西自然要更加钻研。时不时地,朱老板依旧会往茶叶、茶壶的产地跑,到云南的一线去接触茶农、茶厂。朱老板告诉记者,如今的茶叶市场已十分红火,但整体却还比较浮躁,一些不用心的、过度看中利益的茶商将市场的水搅得有点"混"。既然想要好好地经营自己的茶铺,就要对货源进行严格挑选和甄别,保证质量。因此朱老板给铺子取名"原品圆",寓意回归品质本身。"有些茶商几代人都是做茶的,很有责任心,这样的货源能让人放心。"朱老板说,"不管是茶叶、茶壶还是别的,都跟古玩一样,讲究的是去伪存真,做茶生意千万不能忘记这一点。"

朱老板举例说,收藏茶的最终消费形态是围绕"喝"的,许多条条框框的收藏原则其实也未必合理,甚至是炒作所带来的结果。比如现今各大茶商争相推出高山树、大树茶,就是因为市场释放出了这样的需求信号。因此,盲目迷信"名山"标签、古树纯料、纯野生茶、千年茶树等概念都是有欠理性的,茶饼收藏首先是一种感官体验,与故事无关。"在寻茶、品茶的路上有了这些体悟,才能更好地向顾客介绍、解释,让一些刚刚接触茶的'新人'不要误入歧途。"朱老板又笑着摇摇头说,"别看我们生意冷清,真正谈上一笔生意可得一来二往好几回呢,急也急不来。"但也就是这样慢吞吞的生意模式,让朱老板颇有些乐在其中。

好茶自有价

而说到具体的铺子盈利情况,朱老板有些不好意思地笑着挠挠头说:"现阶段还谈不上收回前期成本,大概是我不够努力吧!"不过记者也了解到,朱老板目前铺子里卖出的茶壶、茶饼,因为是早几年就收进的,所以现在的经营成本还是在可控范围内。

"我的经营模式跟原先以茶养茶的投资理财模式差不多"。在朱老板看来,他的茶生意在于"以慢打快",只要选对了茶品,只输时间不输钱,慢慢总会有"赚头"的。"比如去年进的一款1600元的茶,今年已经涨到了3000多元。"朱老板说,"今天这款茶卖掉了我固然赚钱,如果没卖掉也不要紧,因为我看准了它明年还会涨更多。"因此,无论是茶壶还是茶饼,朱老板都坚持选好货、候时机,今年收进的就不急着在今年卖出,循序渐进、可长可久地稳步发展才是最靠谱的。按朱老板的认识,这样的模式也是整个玩茶过程中最合理的:新茶贴近市场,老茶越放越香。

看着一边喝着茶、一边慢悠悠地跟记者东拉西扯的朱老板,仿佛能让人感受到朱老板的生意经里透出的、如好茶一般的内涵和韵味。无疑,对于爱茶之人来说,这样的茶铺可算是一个了解茶、认识茶、购买或收藏茶的绝佳交流之所。也正是这样一个个寻常的茶铺老板,组成了这一最贴近寻常老百姓的市场。



东北第一茶人 王琼

新茶道:学堂修茶 育德养生

■ 文 / 本刊记者 张 瑾

"无论是南方的温婉细腻,还是北方的豁达豪放,与茶结缘,人就会发生变化,往雅处变、往静处变、往内秀处变。借茶修为,以茶养德,最后臻于平衡,对个人感悟、成长和修为均有益处"。

"喝茶是我的习惯,经营茶是我的职业,喜欢茶是我的情趣"。从对茶一知半解的习茶人,到特色茶艺馆的经营者,再到中国茶道专业委员会的指定茶道讲师,被茶艺界称为"东北第一茶人"的王琼以茶为媒,从无到有,开启了东北的第一缕茶香,创立了独特的"茶修"体系。在这位资深茶道师看来,"无论是南方的温婉细腻,还是北方的豁达豪放,与茶结缘,人就会发生变化,往雅处变、往静处变、往内秀处变。借茶修为,以茶养德,最后臻于平衡,对个人感悟、成长和修为均有益处。"

从无到有 南北皆茶

王琼出生于沈阳,从小并不识茶。相较将"柴米油盐酱醋茶"视为生活必需的南方而言,既不产茶又缺少茶文化的北方曾被认为是茶的"瘠田",也是许多茶商望而却步的"荒漠"。"东北的地理位置上远离茶乡,兼有干燥的气候,旷日持久的豪雪朔风,使茶树无从生长,无奈形成了东北地区茶文化的单调匮乏"。抱着想用茶文化为粗犷的家乡添几分内秀的想法,从小在沈阳长大的王琼开始学习《中国茶经》,继而前往浙江大学茶艺系进修,从无到有地潜心钻研,经过十余年的沉淀与酝酿,开启了东北的第一缕茶香。

作为如今茶艺界公认的"东北第一茶人",在沈阳创立东北第一家特色茶艺馆"和静园茶楼"的王琼对于南下习茶及南北方茶文化的发展有着很深的体悟。"南方有茶,北方无茶。南北的茶文化的差异,最开始是一个有和无的关系。南方处处有茶,但在开设和静园之前,我在东北连该去哪儿才能买到茶叶都不知道"。为了学以致用,也为了经营







和静茶修学堂吸引了众多爱茶人前来修习

好自己的事业，王琼将“茶文化”作为经营的基础，不仅仅通过茶本身，更从茶文化、茶的科学的角度开展市场“拓荒”。1999年，为了推动北方茶市，加强北方人对于茶文化的认知，王琼还特意将南方的龙井茶青、炒茶师傅及炒茶工具都带到了北方，让人们亲眼见证一片茶青转变为茶叶的整个过程。这一做就是十几年。现如今，每年6月的“绿茶节”已经成为了东北的固定传统，而物质的茶与精神的茶也始终在和静园里需要相生共存。用王琼的话来说：“正是因为东北没有茶，所以我们就更珍视茶，更尊重茶。和静园只用了半年的时间，就找到了一个平衡点，有了很好的收益。”

借茶修为 以茶养德

对一件事物越真诚，了解得越深，往往也会有越深的感悟。在长时间的习茶及经营过程中，王琼对茶也有了自己独特的理解。她将亲近茶的过程清晰地分为四个阶段：“首先是茶技，那是所有爱茶人都必须掌握的基本层面，如水温的掌控、茶种的选择、茶器的优劣；然后是茶艺，这对文化及茶的表现形式会有更高的需求，音乐、时节还有水的讲究；第三层才是茶道，上升到个人修为的精神建设，这时候茶已经带有了形而上的思想来和生活相融；第四层则一切回归本源。”在作为一个茶文化者进行国际交流的时候，王琼一直会问自己一个问题：“中国茶的核心精神是什么？”在思考的过程中，她将自己十余年积累的茶缘、茶技、茶艺以及对茶道的感悟系统地浓缩成了一套“茶修”，并于2012年创立了“和静茶修学堂”，希望将茶变成一种滋养身心的教育形式，“传导我们在当代时代背景下对于茶的一种理解”。





在当代时代背景下究竟该如何理解茶？王琼看得很透彻，她说：“任何一个时期的文化都应该有时代的属性，当代社会递进的速度非常迅猛，物质的积累也已经基本完成，但这样的发展也伴随着雾霾、压力、紧张以及焦虑。这样的背景就在呼唤一种安宁的、健康的、和乐的需求，而这时候，茶的存在就是一种顺应。”相比茶艺，王琼的茶修学堂更注重对于茶理、个人修为及茶人精神的研习。“其实茶本身是没什么味道，不过是几片树叶一杯水，但却能成为一种载体。人们对茶所寄托、要求的，需要通过恰当的方式来实现。习茶、修茶，从技到艺、到道，这是茶教育的题中之义。说到修，有人会想到寺庙严苛的修行，但我提倡的修更偏重一种日常的行为规范与自我约束，是借一杯茶修生活智慧、修我们的当下，修我们的言谈举止、行走坐立，告诉人们如何借茶修为，以茶养德。”她说。

出乎王琼意料的是，在这种全新的“茶修”模式下，刚开业的和静茶修学堂于短短一年间就吸引了近300位学员。“其中，售茶、经营茶的业内人占到了三分之二，其余的三分之一都是行业外的爱茶人”。照王琼的话来说：“无论在北方还是南方，爱茶、学茶的群体都已经越来越多，宛若‘扇骨’一般，一打开便成倍地增长。”

茶中乾坤 贵在平衡

修茶多年，茶究竟是文化、是规矩，还是工具？普通人又该如何品、如何尝、如何悟？在王琼看来，任何人与茶结缘都是幸福的，物质之茶与精神之茶不可偏废。她说：“比如我倡导‘申时茶’，即每天下午3点到5点应该饮茶。因为每天下午3至5时是膀胱经当值，这个时候人体需要补充大量水分，但普通的水是不足够的，普通的水会很快地被排出体外。但如果能在这个时候把茶喝好、喝透，将茶导入到身体，就能帮助身体做清扫、做调整，达到让饮茶人耳聪目明，回神醒脑的功效。从品茶养生的角度来说，顺应天时、顺应自然地去品茶，就是物质层面的最佳方式。”

至于精神层面的品茶之道，王琼提倡的是平衡之美。她说：“中国的茶道精神讲究和静廉美，在修习茶的过程中，需要静下心来，掌握茶水、茶叶、茶温三者的平衡，继而泡出一杯好茶。在泡茶和饮茶的时候，茶汤是平衡的，回到生命里，我们的生命、生活、身体也都在寻找平衡。感受和品味对茶所导入的温暖、内敛、含蓄，用茶来践行、来参照、来回归，警醒自己如何达到同样的平衡，就是精神层面的品茶。有时候，一杯茶里就能容纳天下所有的美好。在茶的世界里，我们可以将所有的情绪进行释放和收回，在这种进和出的过程中达到平衡，心灵也会变得自由。”M

抄底俄罗斯



李光一
Li Guangyi
本刊专栏作家、资深财经评论员

抄底俄罗斯的重要因素是俄市今年下跌幅度较大，即使俄市RTS指数从今年最低点反弹至今幅度已达16.31%，但年内仍下跌14.31%，市盈率仅4倍左右，仍是全球最便宜的股市之一。

危机入市，别人恐惧我贪婪……股神巴菲特这些耳熟能详的投资警言，能付之实践的并不多，但实绩总能证明巴菲特的警言确实会给投资人带来收获。

乌克兰动荡、克里米亚公投等事件一度引发俄罗斯股市崩盘。3月3日，俄市暴跌12%，卢布兑美元也跌至历史低点，此时虽无法判断以后的政局走向，但对于危机入市，无疑是一个较佳时机。当时有海外财经媒体就采访巴菲特，问股神此时正在做什么。股神告知全球投资人，他正在买入期待多时的某只股票，当然不是俄股。但至少表明股神并不认为乌克兰动荡会成为影响全球经济的不可控的大事件。

行情的发展正如股神当时所判断的，乌克兰、克里米亚并没有发酵成失控的大事件，俄罗斯股市出现了跌深大反弹的走势。

据海外财经网站统计（截至4月1日），跟踪俄罗斯50只蓝筹股的RTS指数即莫斯科指数，已从今年的最低点反弹上涨了16.31%；俄罗斯股市占比最高的MSCI新兴东欧指数在3月的最后一周，指数上涨了5.06%，成为周涨幅最多的市场之一；香港市场的俄罗斯ETF-XDB俄罗斯（代码03027），自3月3日也已反弹了7.3%；同样，汇丰俄罗斯基金也从3月3日上涨了7.6%。这一期间跟踪上证50只蓝筹股的上证50ETF，微跌0.68%，A股并没有提供更多的短线机遇。

危机入市也是一个愈跌愈买的过程，因为谁也无法预见最低点。3月3日至今的俄罗斯RTS指数走势也再次作了明证。3月14日俄指再次暴跌5%以上，如在3月3日抄底买入汇丰俄罗斯基金当时即有6.2%的亏损。但逢低坚持买入，就可获得最多14.9%的收益，在不到一个月的时间里几乎收获了一个牛市。而同一时间上证50ETF仅给出抄底收益3.5%的机遇，这再次说明眼观全局、钱进海外的投资效率和获利机遇是何等之多。

现在投资俄罗斯市场并不十分困难。香港市场既有ETF也有俄罗斯和新兴东欧基金，海外互联网金融平台也提供东欧基金，只要捕捉到危机入市的机遇，短期中获得较高的收益，应当并不是一件难事。

抄底俄罗斯还有另外一个重要因素，也就是俄市是今年下跌幅度较大的市场之一，即使俄市RTS指数从今年最低点反弹至今幅度已达16.31%，但年内仍下跌14.31%，市盈率仅4倍左右，仍是全球最便宜的股市之一。此外，俄市RTS指数的权重股主要是能源类股，目前油价走势趋稳，西欧诸国对俄能源的依赖，美欧对俄的制裁应属雷声大、雨点小，甚至无，这都给俄市持续反弹创造了空间，也可能是俄市的一个中长期买点。

有海外财经媒体分析称，从1998年至今的数据统计，只要俄市市盈率低至4倍左右，以后的一年里股市皆有较佳表现，投资收益率超过30%的几率可达67%。

当然，在抄底俄罗斯时也应注意风险。一般而言，即使是抄底也不要一次性全部买入，至少应分为两三次，见低即买。俄罗斯市场属波动较大的新兴市场，且与能源价格波动相关，因此在整个资产配置中占比不能太高，一般取之10%即可。假如既想投资俄市又怕俄市波动过大，则可买入东欧基金，可规避一些波动过大的风险。M



加拿大风波引发 北美圈投资移民未来猜想

■ 文 / 申加民

2014年2月12日，加拿大政府正式宣布，将取消设立于1986年的投资移民项目。这次“一刀切”式的政策更新，使积压在加拿大联邦移民署内将近7万份申请及投资申请人的移民希望化为泡影。

消息公布一个月里，加拿大投资移民陷入了又一次低谷，许多投资申请人对于加拿大移民的未来堪忧。加拿大国内与联邦移民紧密联系的各省提名项目也受到了不同程度冲击，被联邦退案的客户纷纷转向如BC省此类还在正常受理的投资移民项目。影响并未中断，更多投资申请人对于传统型移民代表的北美圈（美国、加拿大）的投资移民引发了更深层猜想，北美圈投资移民未来会如何发展？

申请人应了解最新动向

深耕沪上投资移民领域10余年之久的景鸿出入境服务有限公司，通过合作的加拿大、美国海外服务机构网，针对最新政策动向，及时调整策略，针对客户不同情况定制处理应急预案。景鸿出入境移民总监李慧表示：“加拿大联邦政府此次一刀切处理，印证了此前联邦通过涨价及配额限制的试探。此次政策风波不一定会在短时间平息，对于北美移民圈乃至未来移民市场格局都有影响，投资申请人在此期间应切实了解最新动向，选择适合自身需求的移民国，尽早准备个人材料，以在最佳时期选择投资申请。景鸿出入境移民顾问专家团，在第一时间整理出2014最新政策报告，对未来政策趋势走向做出客观参考分析，为投资申请人提供最为专业的前沿移民资讯。”

魁省“不变”重开 抽签全凭运气

在联邦消息公布一个月后，在文教行政方面具有高度自治与独立性的魁北克省移民厅表示，魁北克投资移民项目会在2014年开放，资产和投资额要求将不作改变。

据悉，此次联邦投资移民政策调整后，将有5万多份来自中国的移民申请档案被清退。对这些申请人来说，把目标转向魁北克，无疑是优化利用前期沉没成本的最佳方案，这也将导致2014年重开后的魁北克省投资移民申请会比往年更为火爆。李慧认为，“魁北克申请通道必将面临比以往更为激烈的竞争。一方面，通过联邦通道入籍加拿大的申请人会大批转向魁北克。

更重要的是，魁北克省政府面临来自联邦的压力，即使投资移民通道不关闭，也势必有极大的涨价或者提高申请人其他条件的可能性。因此，将加拿大作为首选移民目的地的申请人必须早做准备，尤其应高度重视申请材料的准备和递交时限，才能在接下来的卡位战中取得先机。”

BC省提名一枝独秀 能撑多久

现在看来，对于申请了魁北克和“省提名”项目的投资人，他们的申请资格暂时是安全的。但随着魁北克重开延续使用抽签方式，以及去年超过倍数的申请人挤破魁省大门的情况看，目前选择加拿大投资移民的申请人，选择双保险方式来申请加拿大是必要的。而能选择与魁省申请中做到最佳切换的“省提名”项目中比较热门的萨省和曼省的配额已经爆满。综合配额及投资门槛考虑，BC省几乎是唯一途径。

李慧透露，“在2014年经济行动计划中，加拿大政府声称将设立一个创业投资试点项目来取代被关闭的联邦移民投资移民通道。通过投资实现移民加拿大的途径并没有完全断绝，只不过未来方向可能从注重资金要求转换为对经济推动力、长期纳税预期和社会创新力的关注。BC省提名项目正因为符合加拿大政府的这种需求而保留下来，但作为一个省提名项目，其配额数量毕竟有限，以目前联邦退案的客户来看，无法满足所有人的转案需求。”

美国或将成移民申请大户 “稳定”势将引来排期

在联邦移民通道关闭后，大批有投资移民需求的申请人面临重新选择。相比对申请人软件要求较高的加拿大，同属北美移民圈的美国EB-5投资移民项目，具有资金要求低、投资周期明确、语言要求简单等特色，兼之考虑到美国拥有世界一流的教育资源和极富活力的经济创新能力，更适合想再攀事业高峰的投资人和有子女就学的投资移民家庭。但其中也引发了可能引来排期的问题。

近几年申请美国EB-5签证的投资人越来越多，美国移民政策是否会一如既往地保持稳定还属未知。我们假设美国移民法案因为改革而进行修改，致使投资类别进入排期时代，那么这将对处于年龄临界点(年满21周岁)的副申请人产生很大影响。美国签证排期引发21周岁子女移民的超龄问题，已不是空话。美国移民法案对申请人的孩子有明确的年龄规定，即提出申请时孩子超过21周岁年龄则无法作为副申请人随同申请。我们预想一下，现在绿卡办理周期从最早的3个月，到现在的18.4个月，甚至未来可能会更长，对于在年龄临界点的未成年子女来说，会带来更多问题。

李慧建议：“为了避免出现由于孩子年龄限制导致无法随同申请，建议有移民意向的家庭还需尽早关注移民政策，以目前递案到取得签证至少需要1年至1年半计算，提早申请才能确保孩子在满21周岁之前获得绿卡。近期，美国国务院已经确认2014财政年EB-5签证不会出现排期。2015年财年(时间为2014年10月1日)起，家庭中如有即将超龄的孩子需要格外关注排期现象。建议根据家庭的移民目的，以及孩子的年龄，选择最佳的EB-5主申请人尽早申请，避免错过良好时机。”

作为美国投资移民的申请人，不仅要关注美国投资移民的政策动态，更需详细了解项目及其优势再作选择。通过专业移民机构的办理操作，才能在最快时间内获得绿卡。选择优质项目很重要，刚刚结束的投资美国高峰论坛上，有不少优质项目脱颖而出，哈德逊城市广场项目、安永二期项目及刚预发布的凯乐木业二期项目，都受到投资人的青睐。4月13日凯乐木业二期项目解析会，相信能让投资人了解到更多的项目内在信息。M







房地产成美国富

■ 文 / 本刊特约记者 乔 磊（发自洛杉矶）

虽然美国股市一直在向上攀升，但富
地产市场。摩根斯坦利的一项调查显示，
上将房地产视为首选，其次是私人公司股

摩根斯坦利的一项调查显示，美国拥有可投资资产百万美元以上的富裕阶层，在2014年的投资选项上将房地产视为首选，其次是私人公司股票，排在第三位的则是贵金属。近三成的富裕阶层受访者表示会在2014年购买住宅或是商业房地产，也有23%的人表示会投资到房地产投资信托基金上。虽然美国股市一直在向上攀升，但富有的投资人已把眼光转向开始反弹的房地产市场。在过去的12个月，美国商业房地产的价值上升了8%，比2009年房地产陷入低谷时的价值上升了71%。而全美20个城市的住房价格指数，2014年比2012年上升了24%。

有钱人将投资目标转向房地产，其中的原因包括股市的成本升高以及贷款利率在未来几年中将保持稳定甚至是下降，这些都对投资房地产带来可获得较好回报和收入的益处。美国老虎21组织成员拥有的可投资资产都在1000万美元以上，在2013年第四季度他们就已经将自己的投资组合进行了调整，对房地产的投资由19%提高到21%。在一些富人眼里，2014年股市会比较脆弱，而发展中国家经济增长放缓很可能让股市跌跟头。在这种情形下，投资房地产就成了较佳的选项。2013年美国的股

人投资首选

有的投资人已把眼光转向开始反弹的房
美国的富裕阶层，在2014年的投资选项
票，排在第三位的则是贵金属。

市的确红火，真可谓牛市，虽然2014年股市不见得会成为熊市，但现在开始有点"瘸腿"了。

投资房地产成美国人的致富经

美国人的财富占有比例表明，富有人群的资产多集中在金融资产上，而普通民众的资产主要体现在住房上，也就是房地产。对于多数美国人而言，要想通过投资股市赚钱或是成为富人的几率并不是很高。相反，由于家庭住宅兼具升值和出租等特点，不起眼的家庭住宅反而成了普通美国人的一个致富经。

美国家庭住宅拥有率曾达到过70%，但房市危机后很多人的住宅成了"溺水屋"，一些老百姓想拥有一个家反而变成了难事。所以美国人投资房地产第一步是购买自用住宅，而在购买第一套自用住宅时可以获得较为优惠的贷款利率。一般美国人投资房地产的致富经很简单，不求大富，但求有回报。购买家庭住宅最大的优势是房价会上涨，一般情况下美国人到退休时会考虑将居住几十年而且已付完住房贷款的房子卖掉，获得收益后，再到房价较低的地区购房，这其中会有一些剩余，结果就成了养老钱。当然这是最原始的投资房地产致富经，不过这也是最基本的投资房地产赚钱方式。

投资住宅赚钱的三种方式

美国人投资房地产特别是家庭住宅的观念不是居者有其屋，这意味着买房子的目的不是为了安身立命，而是通过购买住宅使家庭财富能得到扩张。因此购买住宅在美国被视为一种投资，而这种投资的目的是要能有盈利，否则就是赔本的买卖。既然房地产是一种投资，这就意味着有赚也有赔。而过去几年对于一些美国人而言，最大的教训就是投资房地产跌了大跟头，本来做着拥有住宅的梦，最后反而失去了立足之地。而更多家庭则因房地产市值下降，家庭财富大幅缩水。

尽管如此，为何美国人现在仍热衷于投资房地产呢？这就是房地产市场的一个规律，房价永远会有升有降，但从长期来看，一幢住宅在20年、30年后的价值总会比购买时高出许多，这必然就有了盈利的空间。家庭住宅成为美国人投资的最基本方式，而且长久不衰，其原因就是房地产的这种特性：作为长期投资，可以获得升值的回报，这是投资家庭住宅赚钱的第一种方式。投资家庭住宅赚钱的第二种方式是获得现金收益。美国人在购买一幢自用住宅后，只要有能力就会购买第二幢甚至更多幢的住宅，当然这种投资的目的不是为自己享乐，而是为了赚钱。购买住宅出租是美国人较为常见的利用房地产赚钱的方式，虽然每年的租金不见得很多，但一般会和房屋贷款额差不多，获得租金用来还房贷，等于是借鸡生蛋，当了房东最后赚下一幢房子。投资家庭住宅赚钱的第三种方式是获得个人所得税减免的优惠。美国的税法有条规定，租房子付的房租不享受税收上减免优惠，而拥有住宅者，住房贷款所付的利息以及房地产税则可以享受税收上的优惠。这样一来，买房者就比租房者占了很大的便宜，每年在住宅上就可以为家庭节省不少税金。

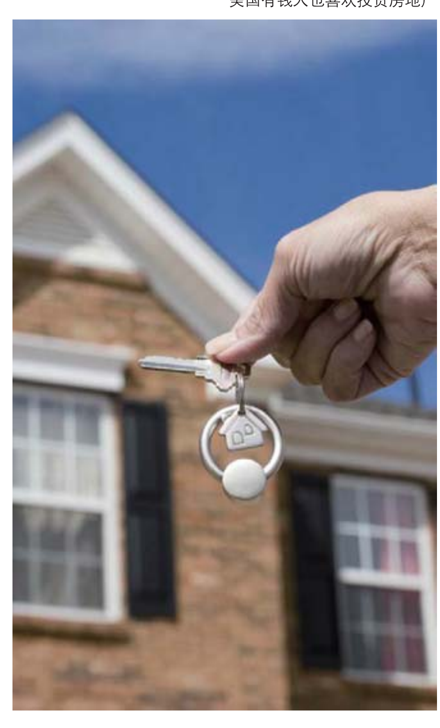
美国可投资的房地产类型

在很多人眼里，投资房地产就是买房子，实际上美国人投资房地产是一个非常广泛的概念，房子、土地都包括在内，有的甚至还包括土地下的资源。美国地大物博，土地价格不高，这几年曾兴起一股风，就是买地。一些尚待开发的地区，如果有开发前景，买下一小块地也许就能发了财。当然买地是有风险的，土地不开发，反而会成为负担。也有的人会投资农场土地，买了块地种菜、种水果，这种投资赚钱较快，而且买下的土地不会闲置。买地的潜在获利还得看运气，比如买下的地下面有水资源、石油、天然气乃至矿产资源，那就是买到了宝地，土地拥有者可以转让资源开发的权益，搞不好会大赚一笔。

当然，在投资房地产上，最流行的方式是购买独立的家庭住宅，也就是买下房子和房子周围的土地。家庭独立住宅出租容易，转手卖掉也不难。购买独立住宅需要有较大的现金流，美国人通常购买的第二套家庭住宅价格在15万至30万美元，每个月可收取租金1000至1500美元，这也是一笔可观的房地产收入。

美国还有一类小型的家庭集合住宅，可供2到4户家庭居住，这类小型集合住宅的价格不算太高，对于一些资金不多但希望投资房地产的人来说是一个不错的选择。由于出租的住房数量比独立住宅要多，因此在现金收益上会积累得较多。如果想做稍微大一点的投资，美国

美国有钱人也喜欢投资房地产





也有不少5户至50户之间的公寓可以去投资，投资这样的公寓在贷款上条件会苛刻一些，会被要求按商业房地产而不是住宅房地产来获得贷款，这样贷款利率会较高。但在经营上，租金的收入有很大的提升空间，而管理费用也容易得到降低。对于拥有100万美元投资能力的人而言，投资这类房地产是比较理想的。

如果有雄厚的资本，投资大型公寓可以获得更丰厚的回报。美国人目前的住房拥有率在下降，很多人在未购买住宅前只能靠租房作为过渡。大型公寓的管理要求较高，但市场需求量比较稳定。投资大型公寓需要上千万美元的资本，但营收回报也是相当可观的。

在商业房地产方面，投资写字楼是一种，而资本不是特别雄厚的美国人则很喜欢投资商业区内的各类商铺、餐馆或是小型旅店。小型商业区的房地产投资成为不少人的喜爱，因为投资额不算特别高，只要房子能租出去，每年就可以坐在家里靠着收租金来过活，看起来也是很潇洒。

度假屋成为楼市新宠

景色优美的湖边小屋正成为美国人房地产

“福布斯”杂志2013年曾经引述报告说，未来几年，富裕的中国人花在美国房地产市场上的金额将达数十亿美元。

投资的热点。全美房地产经纪人协会的数据显示，2013年度假屋的销售数量上升了近30%。全国房地产经纪人协会的经济学家表示，受益于股票市场的强劲表现，美国家庭净资产增长迅速，这为他们购买用于消遣的财产提供了足够的资金和信心。但他同时也表示，销售的度假屋数量仍比2006年高峰期低三分之一。

数据显示，2013年销售的度假屋为71.7万栋，远高于2012年的55.3万栋。售出的房屋中间价为16.87万美元，同比增长12.5%。其中南部的度假屋最受投资者青睐，占所售度假屋的41%，西部占28%，东北部占18%，中西部地区占14%。该协会发现，越来越多的买家将度假屋作为投资的一部分。调查显示，受访者表示他们会在6年后将房屋卖出。同时，5%受访者表示已将新购度假屋售出，另有9%受访者计划在今年将其出售。另外，该协会还发现投资者购买住房的数量下降了8.5%。分析称，这很大程度上是因为全美大部分地区房价出现大幅上涨造成的。该协会表示，这一数字还不包括机构投资者购买房产数量下降的因素。

投资房地产成全球趋势

2008年，全球私人财富有1460亿美元投资在房地产上。到了2012年，私人财富投资房地产的金额增长了111%，达到3080亿美元。尤其是在亚洲国家，房地产成为富人投资的主要领域。根据调查，在亚洲拥有可投资资产3000万美元以上的富人中，有28%的人所赚的钱主要是来自房地产行业。亚洲国家尤其是中国的富人在国外投资突出的特点是选择房地产，很多中国富人最初是在欧美国家购买自用住宅，然后发展成为购买商业房地产或是住宅公寓以获得收入。

“福布斯”杂志2013年曾经引述报告说，未来几年，富裕的中国人花在美国房地产市场上的金额将达数十亿美元。地产网站报道说，在加州，中国人是房地产市场上第三大外国购买者群体，仅次于墨西哥人和菲律宾人。而在纽约，中国人是仅次于多明尼加富翁的第二大买家群体。在美国50个州中，中国人购买的美国房产比印度人、墨西哥人或英国人要多。尽管墨西哥人在加州和美国南部是一个庞大的购屋群体，但中国人购屋量在50个州中的44个州都排名前五位。中国人既把海外房产看作一个投资机会，也将它视为在中国之外的第二处个人住房。眼下，住宅物业和商业房产一样火爆，中国投资公司正四处购买商业房产。中国投资者认为，美国房地产市场在经历了经济衰退以来最糟糕的危机后，价格非常便宜。美国相对便宜的住宅价格，正推动中国人对美国住宅和商业房地产市场的投资创下历史纪录。M



澳洲地产投资的“行家”理论

■ 文 / 金凯平

“金老师，为了在墨尔本买房，我听取了很多人的意见，可越听越糊涂，因为各人说法都不同，而且听上去都挺有道理。你说我该听谁的？”这是一个博友通过电子邮件向我诉说的烦恼。这样的情况我遇到已不止一次了。

不能光听朋友意见

如果我们去进行一个价值几十万澳元的生意，绝大多数人都会非常慎重。然而对待同样价值的房产时，不少人却很随意，认为凭借自己的经验能力就可完全应对，或者只是参考一下朋友的意见。这种观念恰恰是造成很多人投资房地产失败，尤其是在澳大利亚投资失败的重要原因。

为什么不能把亲戚朋友的意见作为主要参考？首先，如果亲戚朋友不是生活在澳大利亚，也没有买过澳大利亚的房，决定了他们对这项投资的了解几乎为零。

其次，如果亲戚朋友生活在澳洲，或者还买过房，是不是就该听他们的意见了呢？答案仍然是否定的。普通购房者虽然也积累一定的经验教训，但只是从个人角度出发，因此其经验是狭隘有限的。这不仅不能给你提供足够的帮助，有时甚至会南辕北辙。比如有的人只买过自住房，他买房理念是围绕着让自己感到舒适，但对租客有何需求却是完全没有想过；有的人购房是跟风，完全不顾成本和发展潜力，其实是失败的投资。

必须找有经验的专家

究竟该听取什么人的意见呢？毫无疑问，非得是那些在澳大利亚房地产行业历练多年、具备丰富经验、分析事物极具前瞻性的专家才行。有时专家的一个建议、一句话甚至一个提醒，都可能会为你带来上百万元的回报。

1994年我在论坛上就讲过"买房投资"的观点，当时15万澳元总价便可买一栋漂亮的花园洋房。一个中国移民手头如果有4万澳元，其余部分再向银行借贷便可解决。可惜很多刚到澳洲的留学生、新移民，沿袭固有思维——绝不借债。澳洲银行贷款年限一般是30年，新移民不愿意30年都背负债务。有一位朋友后来对我说：“我当时尽管对这种投资方式很感兴趣，但我舍不得动用打工赚来的血汗钱，便断了那个念头。”2000年他再次听我的讲座，告诉我就因为那一念之差，让他在这6年当中少赚了至少几十万澳元。我告诉他，亡羊补牢为时未晚，只要现在就行动，一定还能成功。结果他从2000年开始，先后买下6栋房子，如今总值已达600万澳元了。据权威数据统计，澳洲房产长期稳定升值，平均每7~8年翻一番。

所以，只有专家才会根据市场发展演变的规律，根据投资者具体情况和投资目的，为他们度身定制方案。如从土地面积、房型、屋内设施、地段等方面给出正确提议。只有这样的专家，才可澄清很多投资者的一些错误观念，如“不要负债经营”、“折扣越多越划算”、“把投资房当作自住房”等。

阿里再造新“宝”瞄准保本基金

■ 文 / 本刊记者 冯庆汇

余额宝之后，阿里即将推出新“宝”——首只保本产品将在其新推出的招财宝平台上销售。



图/东方IC

余额宝之后，阿里又有新动作。4月10日，阿里与新华基金联手打造的新华阿里一号保本混合基金正式上线招财宝发行。就在此前一周，阿里巴巴新造的招财宝平台刚刚宣布成立。全方位进军互联网理财的野心昭然若揭。

首只保本产品亮相

和当初与天弘基金的合作如出一辙，招财宝的首只保本产品的合作对象是新华基金。作为为余额宝投资者定制的产品，新华阿里一号目前仅限余额宝投资者购买。据新华阿里一号发售公告，该基金将主要通过阿里巴巴的招财宝平台进行发售。该基金总规模不超过10亿元，投资金额最低1000元。有业内人士分析称，限制规模主要是为了对余额宝的分流。

保本基金对投资者来说并不是陌生的产品，简单说，就是在保本期结束后保证不损失本金，但如果在保本周期内提前赎回，投资者将不享受保本条款。新华阿里一号的保本期为18个月，也就是说投资者必须持有18个月以上才能保证本金不发生损失。

目前市场上共有54只保本基金运行，其中绝大多数保本期限为3年。18个月的保本期，显得相当有吸引力。互联网金融产品的定位仍然以“不亏钱”为第一要务，这类定期类理财产品的特点在于牺牲一定流动性，获得较高收益率。

知情人士甚至透露，招财宝对首批产品在收益率上的要求较高，甚至提出如果收益率不及余额宝，将要进行补贴。

招财宝平台横空出世

阿里近期设立了一家名为招财宝的公司，用于深度开发余额宝用户资源，并全面挺进互联网理财。据招财宝人士介绍，招财宝平台将上线基金公司、保险公司等金融机构的定期理财产品，对接余额宝。目前与招财宝有合作意向的已经有新华、华

富、东吴人寿、永安保险、国华人寿等多家基金和保险公司。

招财宝平台是上海招财宝公司旗下独立运营的金融信息服务平台。用户可通过该平台直接购买投资品种和理财产品。

4月3日，上海招财宝金融服务信息有限公司宣布成立，发布会上，招财宝与天弘基金达成战略合作协议，双方将在投资者理财需求研究方面共同开展云计算合作，并通过系统对接，帮助用户在购买差异化的理财产品时获得更好的交易体验。

上海招财宝公司实际上是浙江阿里巴巴电子商务有限公司（支付宝的母公司）全资设立的一家金融服务公司。根据上海市工商行政管理局信息公示，上海招财宝公司注册资本1000万元，法人代表袁雷鸣，即小微金融服务集团金融事业部总经理。此前，浙江阿里巴巴收购天弘基金51%的股权，该事宜也正在证监会的审批中。这意味着，一旦股权变更确定，实际上，上海招财宝公司与天弘基金就是一家人。

知情人士透露，除了保本基金外，招财宝平台还将推出分级基金A类产品，不过这些产品尚在等待证监会审批。"产品都需满足招财宝平台的要求，具有一定封闭期，并且收益率和风险略高于余额宝"。

招财宝公司总经理陈志明表示，招财宝公司主打具备一定期限、收益率风险比货币基金略高的理财产品，包括银行、保险、基金产品等。此外，由于同为阿里系公司，招财宝已和天弘基金达成战略合作，余额宝超过8100万的用户将被引入到招财宝其他理财产品中去，余额宝用户在赎回余额宝购买招财宝平台理财产品的过程中，会通过一定技术衔接完成，如果客户赎回招财宝理财产品，资金也可以自动回至余额宝。

除了依赖余额宝的基础客户外，招财宝还将寻找流量合作，初期将和淘宝理财进行合作。

余额宝增长至拐点

经过了疯狂的扩容后，余额宝如今已过了最快增长期。此前，余额宝对银行协议存款的配比一直高达90%，巨无霸的规模，令人担心余额宝能否在市场买到足够的标的。

天弘基金总经理郭树强在媒体见面会上表示，已经建议放开货基投资银行承兑汇票，呼吁扩大货基的投资范围。从美国市场来看，货基在大额可转让存单、票据、债券的配比大概各占30%左右，未来随着我国直接融资市场的不断发展，货基投资协议存款的比例也会下降。从这一角度看，余额宝对直接融资市场的发展将起到推动作用。

他表示，货币基金的流动性管理，并不是依靠提前支取条款来应付赎回。增利宝会准备自然到期资金来应对赎回，一方面，增利宝随时能看到申购、赎回数据，较其他货币基金管理更有优势；另一方面，增利宝拥有的债券能在市场上直接拆借到资金。

目前余额宝用户数已突破8100万，规模超过5000亿元。腾讯、百度、京东、苏宁等电商平台也陆续推出了类余额宝产品，均以货币基金为依托。BAT（百度、阿里和腾讯）类余额宝产品已经成熟，接下来的三大运营商和P2P平台也都在洽谈中，除了类余额宝模式外，各家都在积极探索新的发展模式。

郭树强表示，在天弘和招财宝的合作中，余额宝提供客户和通道，招财宝和余额宝对接，是对余额宝客户资源的深度开发，是天弘战略的一个步骤。如果天弘基金有合适的定期类产品，也可能会选择招财宝平台。

至于招财宝平台的其他理财产品是否会对余额宝造成资金分流，郭树强表示，短期可能会有影响，但是长期来看，双方实现了很好的衔接和互补。招财宝平台的产品定位是有一定期限的产品，短期主要是低风险产品，且不会推出货币基金等现金管理类工具，因此不会对增利宝基金有直接的替代作用。M

基金动态

中邮双动力火热募集中

中邮旗下双动力混合基金和中邮核心竞争力灵活配置型混合基金目前均在相关渠道发行。在当前股市迎"开门红"、债市企稳的大背景下受投资者热捧。上述两只中邮系混合基金既可投资于股票等权益类产品，风险适中、收益较为稳健，且各具特色。

华泰柏瑞瞄准创新升级

以TMT行业及相关产业创新升级为主题，股票仓位可在30%~95%区间变动的灵活配置混合型基金——华泰柏瑞创新升级混合基金正在中行等代销机构火热发行。该基金选择投资于符合中国经济转型和升级方向的行业，并力争为投资者寻找中国转型升级最有希望的公司。

南方现金增利五捧"金牛奖"

继2008、2009、2010和2011年连续4年捧回"年度货币市场金牛基金"奖之后，2013年南方现金增利货币再次发力，第5次问鼎"金牛奖"，成为当之无愧的"最牛货基"。2013年南方现金增利A/B分别获得4.36%和4.61%的复权单位净值增长率，分别位列同期可比62只A类货币基金第2、106只B类货币基金第1。

工银瑞信双利债基斩获双料大奖

工银双利债券基金凭借长期稳健的表现脱颖而出，成功摘得"三年期债券金牛基金"奖牌，并成为业内唯一获得"晨星2014年度基金奖"的债券型基金。2013年，工银瑞信双利债基A、B净值增长率位居同类TOP10。截至3月21日，工银瑞信双利债基A、B最近一年、两年、三年总回报均位居同类前1/10。

*ST长油 退市倒计时

■ 文 / 本刊记者 张学庆

管理层实行退市制度的决心已定。今年争取出台进一步的退市改革办法。下一阶段退市制度改革目标是建立市场化、多元化、常态化的退市机制。



那些想赌*ST长油重组的股民，可能将会惨败。3月30日，*ST长油发布公告，首次公开了退市时间表：4月23日之前进入退市整理期交易。30个交易日的整理期结束后，公司股票将从上交所摘牌。*ST长油控股股东南京长江油运公司承诺：在进入退市整理期交易期间，不减持所持有的长航油运股票。

连续亏损

3月22日，*ST长油发布的2013年年报显示，去年净利润为-59.22亿元，期末净资产为-20.97亿元。原因主要是“运力明显过剩和全球石油需求增长放缓”。而在此前，公司已经连续3年亏损，并于去年5月14日被暂停上市。

2013年年报还显示，会计师事务所信永中和对其出示了“非标”意见：“公司持续经营能力存在重大不确定性，对公司2013年度财务报告出具了无法表示意见的审计意见；对长期期租合同计提预计损失发表了保留意见。”

依据《证券法》和《上海证券交易所股票上市规则》，*ST长油连续3年净利润为负被暂停上市后，最近披露的2013年度报告仍然显示经营亏损，已经触发了《证券法》和上交所新规的退市机制。上交所将在年报披露后的15个交易日，也就是最迟4月14日，作出是否终止*ST长油股票上市的决定。

应该说，对照退市条件，*ST长油退市已无悬念。*ST长油的退市，不仅使其成为2012年退市制度改革以来上交所第一家因财务指标不达标而退市的上市公司，也使其成为“央企退市第一股”。*ST长油隶属于央企中国外运长航集团有限公司。

一旦退市，*ST长油股票将转入新三板市场，按照实际运行情况，其估值将出现大幅下降。不过，上交所另有政策规定，若能在一定时间内有效消除新退市制度所列示的情形，股票还可以向交易所重新申请在主板挂牌，且重新上市申请无需经过证监会审核。

*ST长油在公告中表示，为了消除终止上市情形，尽早实现公司盈利和净资产为正，为重新上市创造条件，将采取以下措施：“一是通过减值、处置老旧船舶等方式，调整资产结构；二是通过剥离亏损资产、债务重组、引进战略投资者等方式，调整资本结构；三是通过多种途径，优化船队结构，适应未来市场竞争；四是立足主业进行相关多元化发展，优化业务结构，减小市场周期影响。”

押宝重组

面对即将退市的*ST长油，部分中小股东坐不住了。3月31日，20多名投资者到上交所门前打出横幅“维权”，上书“ST长油巨亏不作为不思过不听命不改革”等字样，并与保安发生冲突。这些投资者“维权”的主要理由是，*ST长油最初的2010年年报中，公司盈利883.46万元。但到2011年年中，公司对2010年财务报表中“售后回租账务处理差错”和“燃料费成本及跨期收入差错”进行了追溯重述，导致2010年亏损1859.47万元，这也成为4年后公司退市缘由。

不过，会计界人士在接受媒体采访时表示，会计师事务所在两种情况中任一情况出现就会对上市公司的报表进行追溯调整，一是上市公司有重大的会计规则变更，二是更正以前年度的重大差错。因此，对差错进行调整，*ST长油并无不妥。

还有股民质疑，“如果*ST长油2010年实际是亏损的，那就不符合定增条件，既然已经定增完成了，那就要认定2010年是盈利的”。

2010年9月，*ST长油定增方案获证监会核准，2011年3月，以5.63元/股的价格，向3家机构非公开发行2.75亿股。

其实，“亏损不能定增”是股民的误解。上市公司的定向增发与业绩并不挂钩，只要参与认购的机构，认为募资的项目有前途，愿意掏钱就行。由于定向增发仅面向少量特定的投资者而非广大公众投资者，其推出之初，一大优点就是亏损公司也可以实施，符合市场化原则，效率较高。

倒是赌*ST长油重组能够成功的投资者为

▶ST公司警示一览表

代码	名称	风险预测结果	最新业绩预警		
			报告期	预警类型	预警摘要
000822.SZ	*ST海化	可能摘帽	2014-3-31	扭亏	净利润约900万~1200万元
600555.SH	*ST九龙	可能摘帽	2013-12-31	扭亏	净利润约2000万~3500万元
000617.SZ	*ST济柴	可能摘帽	2014-3-31	扭亏	净利润约200万~400万元，增长112.64%~125.28%
600598.SH	*ST大荒	可能摘帽	–	–	–
600381.SH	*ST贤成	可能摘帽	2013-12-31	扭亏	净利润3000万元以上
600319.SH	*ST亚星	可能摘帽	2013-12-31	扭亏	扭亏为盈
002160.SZ	*ST常铝	可能摘帽	2014-3-31	扭亏	净利润约500万~600万元
000953.SZ	*ST河化	可能摘帽	2013-12-31	扭亏	净利润约2000万~3000万元
600358.SH	*ST联合	可能摘帽	2013-12-31	扭亏	净利润约500万~1500万元
000403.SZ	*ST生化	可能摘帽	2013-12-31	预增	净利润约8300万~8700万元，增长154.81%~167.09%
900955.SH	*ST九龙B	可能摘帽	2013-12-31	扭亏	净利润约2000万~3500万元
200017.SZ	*ST中华B	可能摘*	2013-12-31	扭亏	净利润约150000万元
200054.SZ	*ST建摩B	可能摘*	2013-12-31	扭亏	净利润约600万~1300万元
000017.SZ	*ST中华A	可能摘*	2013-12-31	扭亏	净利润约150000万元
600265.SH	*ST景谷	可能摘*	2013-12-31	扭亏	净利润约800万~2200万元
600301.SH	*ST南化	可能摘*	2013-12-31	扭亏	净利为正
000504.SZ	*ST传媒	可能摘*	2013-12-31	扭亏	净利润约300万~700万元
600074.SH	*ST中达	可能摘*	2013-12-31	扭亏	2013年度预计扭亏
600556.SH	*ST北生	可能摘*	2013-12-31	预增	增长200%以上,净利润约3250万~3280万元
000509.SZ	*ST华塑	可能摘*	2013-12-31	扭亏	净利润约2300万~4000万元
600234.SH	*ST山水	可能摘*	2013-12-31	扭亏	盈利,大幅增长
600075.SH	*ST新业	可能暂停上市	–	–	–
600550.SH	*ST天威	可能暂停上市	–	–	–
601268.SH	*ST二重	可能暂停上市	2013-12-31	续亏	净利润约-315000万元
900906.SH	*ST中纺B	可能暂停上市	–	–	–
600860.SH	*ST京城	可能暂停上市	–	–	–
600871.SH	*ST仪化	可能暂停上市	–	–	–
000902.SZ	*ST中服	可能暂停上市	–	–	–
000928.SZ	*ST吉炭	可能暂停上市	2014-3-31	续亏	净利润约-10000万元，下降23.38%
000520.SZ	*ST凤凰	可能暂停上市	2013-12-31	续亏	净利润约-480000万~-430000万元
000676.SZ	*ST思达	可能暂停上市	2014-3-31	续亏	净利润约-2000万~-1000万元
000755.SZ	*ST三维	可能暂停上市	2014-3-31	续亏	净利润约-6800万元
000594.SZ	*ST国恒	可能暂停上市	2013-12-31	续亏	净利润约-35000万~-27000万元，下降506.88%~686.69%
002127.SZ	*ST新民	可能暂停上市	2014-3-31	续亏	净利润约-9000万~-8000万元
200770.SZ	*ST武锅B	可能暂停上市	2013-12-31	续亏	净利润约-12275.00万~-7275.00万元
600072.SH	*ST钢构	可能暂停上市	–	–	–

数据来源：Wind资讯

数不少。去年初，有人斥资100多万元买入*ST长油近百万股。当时，*ST长油的股价已经跌至1.5元左右。而据说买入这只亏损股，主要就是看中它的央企身份。因为央企即使亏损一般也不会轻易退市，总有大股东会出来救助，因此相信长油未来会重组。同时，其主营业务是运油，也不是民企能从事的行业。“即使只涨到3元，那也能有得赚”。

也有股民在2009年买入*ST长油，此后被套了近5年。5年下来，长油连续4年亏损，而其股价也一路下跌沦为“一元股”。

只是这些赌重组的股民，一旦赌输了就要进行所谓的“维权”，试图通过一些比较激烈的手段向管理层和上市公司施压，并阻止退市。

决心已定

不过，这样的施压或许并不能起到什么作用，管理层实行退市制度的决心已定。证监会主席肖钢近期表示，今年争取出台进一步的退市改革办法。下一阶段退市制度改革目标是建立市场化、多元化、常态化的退市机制。

业内人士认为，退市制度是保证市场优胜劣汰的重要机制，也是证券市场资源配置的重要手段。长期以来，我国股票市场难进更难出，在一定程度上阻碍了市场定价功能和资源配置功能的发挥。

退市制度早在1997年就被提出来并几经修改，但实施起来却异常艰难，即使2012年退市制度再调整后，也仅有2家公司在深交所摘牌。从统计数据看，截至4月1日，因连续亏损而退市的上市公司不足50家，占A股上市公司总数不足2%。

与此相对的却是暂停上市的公司各显神通，通过借壳起死回生。“赌重组”的投机心理也因此充斥市场，垃圾股投机炒作成风，严重扭曲了市场价值，导致资源错配。

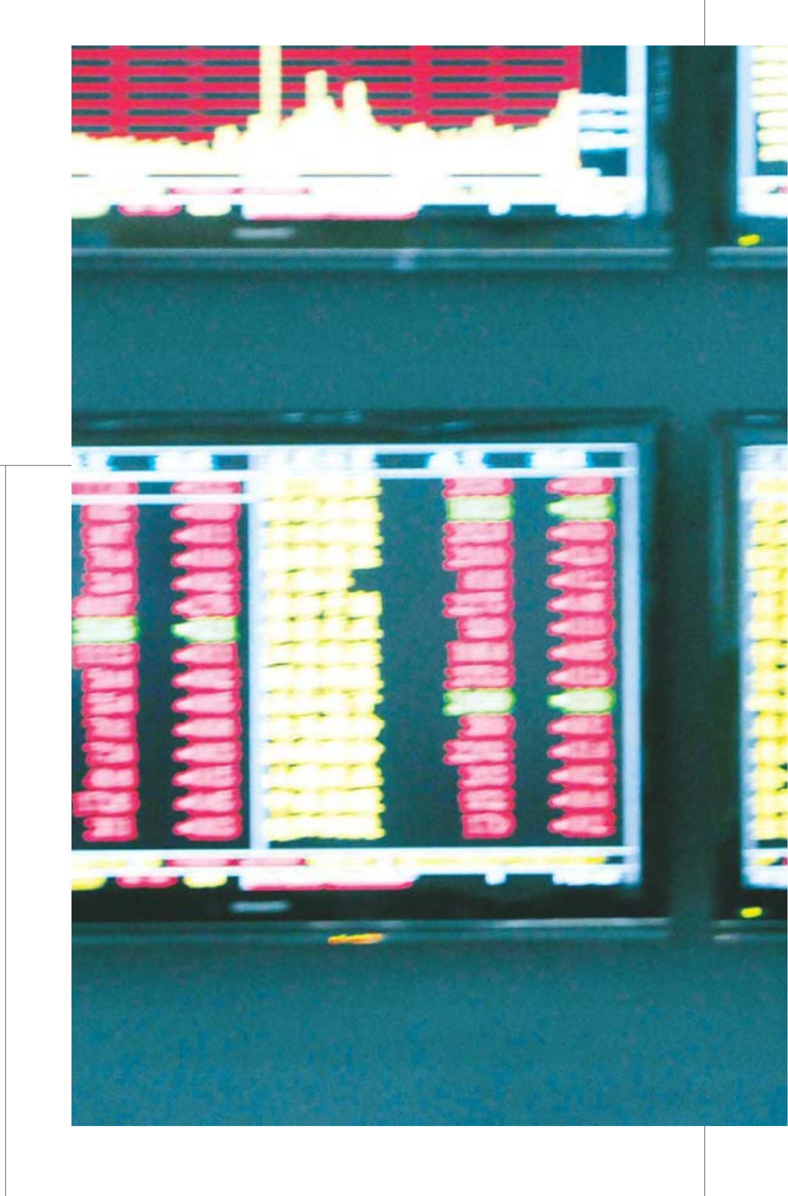
严格执行退市制度正是为建立良好的资本市场秩序，使退市能实现常态化、制度化、市场化。

严格执行退市制度，也可威慑上市公司、推动上市公司专注经营，能更公平、科学、有效地阻止投机性假重组。此外，还能起到教育投资者作用，抑制投机心理，培养健康的投资理念，保护中小投资者合法权益。对投资者来说，需正面理解退市行为，遵守资本市场交易规则，增强风险防范能力。M

IPO绕道重组借壳

■ 文/本刊记者 郭娴洁

对借壳重组企业来说，从上市公司推出重组预案，到最后获批完成，一般仅需1年时间，更快者半年即可完成重组。



近年来，关于IPO的动向一直是牵动A股的最敏感神经。而进入4月以来，关于IPO的消息密集发布，而IPO是否会在4月重启却仍是一个未知数。面对一停再停的IPO，一些企业主动选择放弃，而绕道重组借壳。

发审会重启尚欠“三道令箭”

“目前尚未收到有关重启方面的消息，近期市场一些将重启发审会的传闻我觉得都不确切，因为发审会重启前要经过好几个步骤。最重要的是基于首轮新股发行的状况而进行的政策修订工作尚未完成，比如‘小国九条’，证监会方面还未出具体措施。另外，创业板发行管理办法还在征求意见。”广发证券投资银行部一位高级经理如是说。因此，有业内人士表示，按照现有节奏，4月份发审会能否重启还是个未知数。

事实上，对于发审会重启的问题，舆论曾在3月底有过一轮集中的探讨和预测，但时隔半个月，发审会重启的时间目前来看依然不明朗。业内人士普遍认为，IPO重启前4至5天，证监会将发布发审会重启的信息。而发审会重启前，上市公司必须上报更新后的材料，这些材料要依据修订完善后的新股发行政策条款来进行相关的修改补充。但是目前有关新股发行的政策调整还没有完毕，一切都仍然“按兵不动”。

据统计，近日证监会发布了多项完善新股发行改革的相关措施，包括放宽募集资金用途、优化老股转让制度、提高网下投资者定价能力、完善新股配售以及加强监管等，目前有三方面的配套政策尚未出台——

第一，针对“小国九条”，即国务院发布的《关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》。证监会新闻发言人邓舸称，有关新股发行投资者保护的相关措施涵盖了六个方面的重点工作，具体措施尚待发布。

第二，日前有媒体报道称，证券业协会向承销商和询价机构下发了《首次公开发行股票承销管理业务规范(2014修订版征求意见稿)》，目前征求意见已经完毕，尚待发布。

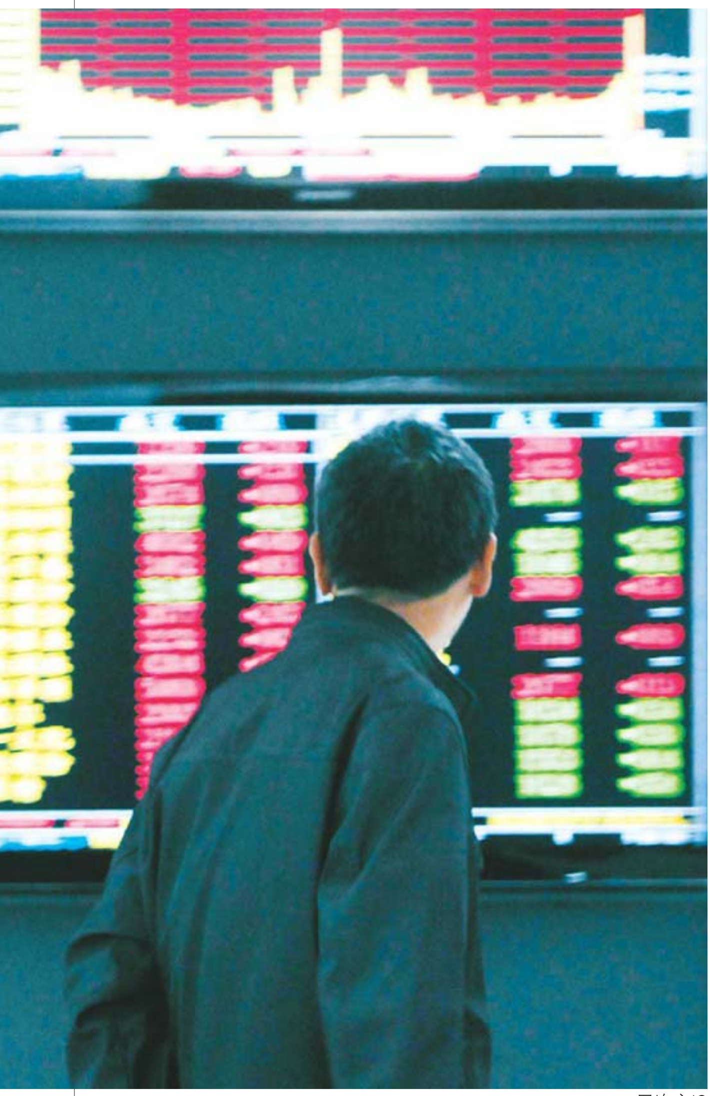
第三，3月21日，证监会发布了《关于就〈创业板上市公司证券发行管理暂行办法(征求意见稿)〉公开征求意见的通知》，就创业板上市公司证券发行管理暂行办法向社会征求意见，标明的截止日期为4月22日。

证监会多渠道疏导

不管IPO暂停还是重启，近700家的排队企业对于A股来说，都是个深重的包袱。

据美国《华尔街日报》，截至当地时间周四(10日)晚间，共有14家计划在美IPO的企业将进行定价。金融数据提供商Dealogic的数据显示，如果进展顺利，它们将创造自2007年11月16日以来最大的单周IPO规模。面对这一组数据，A股的近700家拟上市排队公司，以及1月天天有IPO、一天发行七八家的速度，可以说，A股的IPO包袱是全球前所未有的。

当然，作为管理层的中国证监会也意识到这一点，开始多渠



图/东方IC

道疏导分流。证监会新闻发言人张晓军此前表示，IPO企业排队积压现象较为严重，预计在较长时间内难以完成审核程序。除在A股市场上市外，企业还可以在充分权衡成本收益的情况下，选择在新三板挂牌、到境外上市等多种方式融资发展。

与此同时，排队的企业数量仍然在不断减少。据证监会公布的最新消息，上周又有7家企业上市申请被终止审查，沪深两市2014年IPO遭终止审查企业共计28家，其中多家终止审查企业都有财务造假或上市被否的前科。同时，连续16周无新增初审企业进入首次公开发行名单。沪深两市目前共有669家企业在排队等待IPO，其中上交所主板排队企业有163家；深交所中小板有275家，创业板有231家。

借壳上市卷土重来

“企业在排队等待的过程中，其实承受着很大的压力，一方面政策的调整会提高报审的成本，另一方面企业本身的业绩也有着刚性的约束。估计一部分企业可能因‘耗不起’而改道，主动放弃IPO。”一位投行人士称。

而改道的一个主要途径是：重组借壳上市。

4月8日，停牌近3个月的新世纪公告，作价超过21亿元的数字天域拟借壳公司上市；同时，停牌半年之久的高金食品亦宣布，估值60亿元的印纪传媒也将借壳上市。

据新世纪公布的重组预案显示，此次借壳的数字天域100%股权预估值约为21.29亿元，拟置出资产扣除分红后作价预计为3.9亿元，差额部分17.39亿元，公司将向数字天域的11名股东发行股份购买。

预案显示，成立于2002年的数字天域，专注于移动终端操作系统、中间件平台及相关应用的研发与运营，集移动终端操作系统、中间件平台与相关应用的研发与运营于一体。不过，值得注意的是，今年1月4日，三房巷发布终止重组公告，当时就披露了重组方为数字天域。从新世纪的停牌时间看，在三房巷重组终止后，数字天域火速更换了交易对象。数字天域迫切借壳，或是受红杉资本、光速创投以及英飞尼迪投资等多家知名PE的推动。

高金食品公告则显示，借壳方印纪传媒100%股权估值高达60.12亿元，一举刷新了A股文化传媒板块并购案的估值纪录。

此外，近一个月，先后有弘高设计作价28亿元借壳上市东光微电、绿地集团估值655亿元借壳金丰投资等重磅重组出炉。

A股借壳上市热卷土重来。有投行人士表示，经过短暂停顿的借壳重组，现又再度呈现加速态势，主要有三方面的原因。

一是IPO再度遇阻。“去年11月30日，借壳上市标准等同IPO的政策出台，我们接触到的原来想借壳的客户，此时转投IPO，这类现象十分明显。但现在证监会暂停接受IPO申报材料，这对拟上市企业有一定冲击，一批年初打算IPO的客户，现在又再转回来寻求借壳。”某投行并购人士表示。发审会也并未如市场预期的那样在3月底甚至4月上旬重启。

二是借壳上市时间成本低。企业选择借壳，免除了IPO排队等候之苦；借壳上市不用路演和询价，与新股IPO的发售流程相比，优势更明显。对借壳重组企业来说，从上市公司推出重组预案，到最后获批完成，一般仅需1年时间，更快者半年即可完成重组。

三是借壳操作的灵活性。一般上市公司重组在筹划过程中终止，那么3个月内不能再筹划重组。但重组方案在被否后，第二天上市公司就可开董事会继续推进重组。最快的，从上市公司开完股东大会到最后上会，不到20天时间。但IPO被否后，则需要6个月才可重新提交申请。

总之，IPO进程受阻，但却阻止不了优质企业上市的冲动，借道重组并购，使一部分业绩优异的公司快速成功上市，这在短时间内对改善A股的质地也有着巨大的推动作用。M



铁路建设迎来政策利好

■ 文 / 本刊记者 姚 舜

此次李克强总理明确对于铁路投资的支持，回答了市场最担心的资金来源问题，将有效地提振市场信心，推动估值上升。

国务院总理李克强日前主持召开国务院常务会议，确定深化铁路投融资体制改革、加快铁路建设的政策措施。这一利好令股价处于底部的铁路设备股有所反弹。

渤海证券认为，此次会议不仅确定了设立铁路发展基金、创新铁路建设债券发行品种和方式等深化铁路投融资体制改革、筹措和落实建设资金的政策措施，更是将加快铁路，尤其是中西部铁路建设的意义提升到扩大有效投资、带动相关产业发展、推动新型城镇化、改善欠发达地区发展环境、帮助千百万人摆脱贫困的高度。通过建设资金来源的拓宽、社会资本的投入、金融机构的支持和中央财政的补贴，确保铁路投资稳定增长和铁路建设加快推进。摆脱单纯依靠发债和银行贷款来筹集建设资金的新型融资模式的建立，是铁路行业实现健康发展和真正市场化的关键。随着新型城镇化建设更多地以城市集群状态发展，以及政府高层对高铁技术的推广和高铁合作的重视，城际铁路、城市轨道交通建设和海外需求将是未来铁路设备新增需求的主要来源。维持对铁路设备板块看好的评级，推荐整车制造龙头股中国南车、中国北车。

中金公司研究报告称，此次李克强总理明确对于铁路投资的支持，回答了市场最担心的资金来源问题，将有效地提振市场信心，推动估值上升。维稳预期下铁路基建板块有反弹机会，继续坚定推荐中国中铁、中国铁建。

国泰君安研究报告表示，铁路投融资体制深化改革，缓解了资金压力。社会资金的进入使得铁路建设基金来源更加丰富，保障了铁路项目建设进度。铁路建设提速将提振需求，推荐中国北车，受益标的是中国南车、时代新材、北方创业。项目资金保障性加强，项目将加快，铁路建设企业获益，受益标的是中国铁建、中国中铁、中铁二局。M

行业评判

中金公司　证券行业仍有反弹空间

目前券商股估值已有一定的安全边界，市场上担心的佣金率下行在股价上已有所反应。5月券商创新大会召开在即，也将带来短期内对证券行业的创新预期。目前时点证券板块仍有10%的反弹空间，看好龙头券商股中信证券的投资机会。另外，在证券行业普遍加杠杆时期，年内将完成定增的招商证券业绩可期。

国泰君安　水泥股有良好投资价值

二季度水泥股具有良好投资价值，目前华东、中南产能基本开足并提价，好于预期，业绩有望同比大幅提升，且未来一个季度政策方向可能是稳增长，而水泥股仍在历史底部，且业绩增速强劲。如果刺激政策加码，则水泥股有望率先表现。本轮水泥股行情可以看得更乐观，个股推荐海螺水泥、华新水泥、江西水泥、塔牌集团、祁连山、冀东水泥、金隅股份等。

海通证券　银行业估值修复将持续

银行业估值修复仍在持续。具体来看：1.估值处历史底部区间，2014年行业平均市盈率4.55倍、市净率0.79倍，2013年预计行业直接平均盈利增速15%，2014年则为12%；2.悲观预期较为充分，负面消息影响趋弱，短期危机性事件出现的可能性小；3.经济增速放缓，短期无失速风险，利率中枢回归，配置价值凸显。继续推荐招商银行、浦发银行、兴业银行，继续关注中信银行、平安银行。

▶券商最新A股评级

股票代码	股票简称	机构名称	最新评级	上次评级	目标价(元)	研究日期
000156	华数传媒	齐鲁证券	买入	增持	35.00～36.00	2014-4-9
000338	潍柴动力	瑞银证券	买入	买入	24.80	2014-4-9
000800	一汽轿车	中信证券	买入	买入	18.00	2014-4-9
000916	华北高速	中信证券	买入	买入	5.66	2014-4-8
000920	南方汇通	安信证券	买入	–	13.00	2014-4-9
000997	新大陆	海通证券	买入	买入	23.80	2014-4-8
002010	传化股份	东方证券	买入	–	12.88	2014-4-10
002100	天康生物	中信证券	买入	买入	14.40	2014-4-8
002116	中国海诚	海通证券	买入	买入	22.51	2014-4-9
002271	东方雨虹	海通证券	买入	买入	31.00	2014-4-9
002292	奥飞动漫	中投证券	强烈推荐	强烈推荐	42.00	2014-4-9
002373	联信永益	国泰君安	增持	–	20.00	2014-4-9
002385	大北农	齐鲁证券	买入	买入	17.00	2014-4-8
002387	黑牛食品	安信证券	增持	买入	12.00	2014-4-8
002508	老板电器	东方证券	买入	买入	49.68	2014-4-10
002531	天顺风能	招商证券	强烈推荐	强烈推荐	16.49	2014-4-8
002563	森马服饰	东方证券	增持	增持	42.38	2014-4-10
002570	贝因美	招商证券	强烈推荐	强烈推荐	34.00	2014-4-9
002690	美亚光电	瑞银证券	买入	买入	55.00	2014-4-9
300015	爱尔眼科	海通证券	买入	买入	47.50	2014-4-9
300020	银江股份	国泰君安	增持	增持	44.00	2014-4-9
300066	三川股份	海通证券	增持	–	21.00	2014-4-8
300075	数字政通	海通证券	买入	买入	55.65	2014-4-8
300090	盛运股份	中信证券	买入	买入	33.60	2014-4-9
300108	双龙股份	安信证券	增持	买入	13.50	2014-4-8
300135	宝利沥青	中信证券	买入	买入	9.40	2014-4-9
300157	恒泰艾普	平安证券	强烈推荐	强烈推荐	30.00	2014-4-9
300170	汉得信息	海通证券	买入	买入	25.20	2014-4-8
300171	东富龙	瑞银证券	买入	买入	48.00	2014-4-8
300186	大华农	齐鲁证券	买入	买入	12.50	2014-4-9
300207	欣旺达	申银万国	买入	买入	32.00	2014-4-8
300244	迪安诊断	齐鲁证券	买入	买入	90.60	2014-4-8
300257	开山股份	安信证券	买入	增持	40.00	2014-4-9
600007	中国国贸	安信证券	增持	买入	11.87	2014-4-9
600019	宝钢股份	中信证券	买入	买入	5.50	2014-4-9
600066	宇通客车	海通证券	买入	买入	19.91	2014-4-8
600104	上汽集团	中信证券	买入	买入	19.00	2014-4-9
600112	天成控股	宏源证券	增持	买入	20.00	2014-4-8
600138	中青旅	国泰君安	增持	增持	30.00	2014-4-8
600151	航天机电	海通证券	买入	买入	9.90～11.55	2014-4-8
600180	瑞茂通	国泰君安	增持	增持	16.00	2014-4-9
600270	外运发展	国泰君安	增持	增持	18.75	2014-4-8
600276	恒瑞医药	瑞银证券	买入	买入	45.00	2014-4-8
600313	农发种业	中信证券	买入	买入	11.00	2014-4-8
600340	华夏幸福	海通证券	买入	买入	38.36	2014-4-9
600352	浙江龙盛	东方证券	买入	买入	18.90	2014-4-8
600355	精伦电子	国信证券	谨慎推荐	–	9.00	2014-4-9
600383	金地集团	中信证券	买入	买入	8.94	2014-4-9
600418	江淮汽车	东方证券	买入	买入	13.00	2014-4-8
600570	恒生电子	海通证券	买入	买入	33.20	2014-4-8
600572	康恩贝	海通证券	增持	买入	16.00	2014-4-8
600652	爱使股份	中信建投	增持	–	5.00	2014-4-8
600713	南京医药	国信证券	推荐	推荐	9.00～12.00	2014-4-8
600754	锦江股份	东方证券	买入	买入	18.50	2014-4-8
600978	宜华木业	海通证券	买入	买入	7.00	2014-4-8
601012	隆基股份	国信证券	推荐	推荐	17.20	2014-4-9
601179	中国西电	国泰君安	增持	谨慎增持	5.00	2014-4-8
601633	长城汽车	中信证券	买入	买入	52.00	2014-4-8
601992	金隅股份	海通证券	买入	–	9.70	2014-4-9
603008	喜临门	中信证券	买入	买入	14.27	2014-4-8

数据来源：Wind资讯

瑞银证券　看好“大消费”和“小刺激”

经济波动区间有限，即使有财政刺激，经济增速也难有大的上行空间。需要观察市场开放进程能否带来显著的新增资金（比如放开QFII双向流动、取消税收政策、完全开放市场）。看好“大消费”，海外资金也更关注“新经济”，偏好估值相对合理的消费、医药和环保；看好“小刺激”，经济下行风险越大，小规模的财政刺激越明显，通讯、电网和铁路，景气有望上行。

爱建证券　二季度将出现板块反弹

股市二季度预计出现板块反弹行情，上证综指低点预计在1900点以上，在2200～2300点附近将面临很大阻力。二季度前期，金融、有政策支持预期的区域性房地产和上游行业在政府出台稳增长政策刺激下将小幅反弹；二季度中后期，中游制造行业探出阶段底部后有反弹机会，下游消费行业下跌后也将有反弹机会。建议重点关注铁路设备和铁路建设行业、有政策支持预期的区域性房地产和水泥等建材行业、有创新预期的证券公司和保险公司、消费电子产品和集成电路行业、文化传媒行业、工业自动化设备行业、军工装备行业、环境保护行业、全面深化改革和扩大开放相关行业和板块股票的投资机会。

渤海证券　估值为盾 题材为枪

二季度，国内经济可能还将在曲折中寻底。近期经济增速的持续放缓，使政府陆续出台了稳增长政策。未来如果经济没有实质性好转，政府还将通过财政政策加大对棚户区改造、高铁、新能源等重点发展领域的投资，通过税收倾斜扶持政策鼓励产业的发展。虽然政策托底预期对A股产生一定支撑，但A股未来还将面对IPO重启、流动性收紧及潜在的信用风险事件的影响。因此，对二季度行情应保持谨慎，市场将在政策利好与风险释放的反复拉锯之中震荡。配置方面，二季度应“估值为盾，题材为枪”。在预期二季度市场存在一定风险的背景下，配置上应侧重防御，低估值是现阶段最好的防御手段。除了关注估值，还需关注个股是否具有题材催化，两者兼备的标的是在风险不定情况下防守反击的关键。国企改革、京津冀一体化等题材还将具有一定的持续性，建议适当把握。

多空激辩市场走向

■ 文 / 本刊记者 张学庆

除非央行明显放水，否则市场很难兑现400点的反弹，并且蓝筹股会随之结束而小票会跟上，重归结构化行情。

4月8日，A股小幅低开，随后金融、煤炭、汽车等蓝筹股强势启动，股指应声震荡上行。截至收盘，上证综指上涨1.92%，报收于2098.28点；深证成指涨1.91%，报收于7508.66点。

400点大反弹?

随着大盘股的走好和创业板的调整，市场风格似乎正在出现转化。券商们对后市出现了截然不同的看法，而国泰君安看多市场的策略报告给市场注入良好的预期。

国泰君安报告指出，A股市场面临的无风险收益率正在出现下行拐点，增量资金流入股市，推动A股出现大级别反弹。资金价格敏感的板块弹性最大，本轮大级别反弹将由低估值、高分红的蓝筹股驱动。本轮反弹中，预期二季度上证综指将出现20%(约400点)以上反弹空间，沪深300将出现25%以上反弹空间。

虽然宏观环境并不乐观，但这一因素已经被市场估值所体现。增量资金的推动是边际上的决定因素，A股市场将重拾信心。稳增长政策及刚兑原则打破的条件下，蓝筹及龙头板块的过度悲观认识将被修正，这也是改革红利的体现。

报告认为，稳增长政策提供了A股反弹的重要催化剂。非标融资下滑、城投债市场明显有新资金流入，当前增量资金流入股市的证据链条正在形成。此外，人民币汇率稳定后海外资金重新布局国内股市也是推动大反弹的重要支撑。

三条主线

国泰君安认为，A股大反弹背景下，市场行情将围绕三条主线展开，分别是稳增长主线、丝绸之路主线及国企改革主线。2014年是改革落地之年，对改革和政策信心的重建将主导二季度A股市场的主题性投资机会。

第一，稳增长主线。这一主线下地产、水泥以及铁路设备板块受益。第二，丝绸之路主线。这一政策是中国向西寻求发展空间的战略需要。二季度政府将从政策面加速推动。第三，国企改革主线。截至4月初，已有三省两市公布国企改革方案，二季度改革方案公布的节奏明显加快。

国泰君安认为，大反弹中蓝筹股及龙头股将成为反弹中的主力军。行业配置上，低估值、高分红的蓝筹股更符合阶段性市场特征，具备明显机会。超配行业需要满足两个标准，首先是PB和PE被低估(PB低于2、PE低于20)，其次是对反弹具备高弹性。优选银行、水泥、铁路设备、房地产、化工五朵金花作为超配行业。

反弹不可持续

不过，国泰君安的观点并未得到某些券商认同。安信证券在二季度策略中，明确唱空，提出春来股市绿如蓝——二季度股市风险非常大，下跌幅度将超过一季度，重灾区集中于创业板为代表的成长股领域。

安信证券表示："在稳增长预期下，卖方一致看空而买方还在观望的短期僵局会如何打破，果然就有同行出来打响了发令枪，释放一下多头情绪。高盛是另一个多头，直截了当地看政策放松，逻辑上更通顺一些，但利率可能受不了这样的政策折腾。配置方向上各家殊途同归，我们的'三大'是大金融、大石化、大地产，差异在我们看是相对抗跌。"

安信证券认为，现在最重要的观测点在货币政策，时点上看一季度经济会议。除非央行明显放水，否则市场很难兑现400点的反弹，并且蓝筹股会随之结束而小票会跟上，重归结构化行情。我们认为："央行大幅放水实属小概率事件，所以短期反弹不可持续，市场仍需调整。即使真超预期了，再做抉择也不迟。现在抢跑，容易摔跟头。之前未跑的，把握现在。"

安信研报认为，稳增长对经济增长拉动作用十分有限。稳增长对市场的刺激作用基本结束。稳增长在过去一直被视为做多的制胜法宝，但作用明显递减。这一次上证指数的反弹空间也许只有5%，现在已经基本兑现。

安信证券配置思路的核心是消极防御，一是回避小股票，二是配置估值低、跌幅深、业绩相对稳定的大市值股票。在地产、金融之外，工业企业前两个月业绩增速相对稳定的行业主要集中在机械、电力设备、建材、家电、汽车等中游制造业，偏上游的基础产业和电子压力较大，消费行业未见改善。

"需要再次强调的是，这种配置是被动的消极防御，整体上很难实现正收益。"安信称。

市场人士表示，市场最终会作出检验，一旦预测准确，将大大提升券商声誉，反之亦然。M



内地“微刺激”利好港股

■ 文 / 本刊记者 姚 舜

受中国内地经济放缓、美联储退市等影响，港股今年最多跌近 10%。近日，由于憧憬内地“稳增长”政策，港股尤其是蓝筹中资股出现反弹，大行普遍看好旧经济股。

资金流向旧经济行业

受美国科技股下跌和内地微刺激措施推出的影响，近日大盘资金由新经济股流向旧经济股。分析人士普遍认为，这一趋势还将继续，对旧经济股形成支持，而科技股等则可能跟随美股走势下跌。

▶大行最新港股评级

代码	简称	机构	评级	目标价（港元）	点评
00002	中电控股	瑞银	“卖出”升至“中性”	58	上调盈利预测
00005	汇丰控股	摩通	维持“中性”	90.2	下调盈利预测
00135	昆仑能源	花旗	维持“卖出”	9.4	下调盈利预测
00144	招商局	大摩	维持“增持”	29.59	下调盈利预测
00165	光大控股	瑞信	维持“跑赢大市”	15	上调盈利预测
00210	达芙妮	瑞银	维持“卖出”	2.5	下调盈利预测
00285	比亚迪电子	美银	维持“买入”	7.2	上调盈利预测
00342	新海能源	美银	买入	7.8	看好增长前景
00386	中石化	大和	“持有”升至“跑赢大市”	7.6	看好增长前景
00388	港交所	摩通	维持“增持”	145	看好增长前景
00390	中国中铁	高盛	维持“中性”	3.7	上调盈利预测
00440	大新金融	瑞银	买入	47.5	有机会被并购
01093	石药集团	高盛	维持“中性”	6.94	上调盈利预测
01299	友邦保险	摩通	维持“增持”	45	首季业绩增长
01766	中国南车	高盛	维持“中性”	5.8	上调盈利预测
01829	中国机械	高盛	维持“买入”	7.6	下调盈利预测
01833	银泰商业	高盛	确信买入	11.2	下调盈利预测
02020	安踏体育	瑞银	维持“买入”	16	上调盈利预测
02039	中集集团	大摩	维持“减持”	13.51	估值较高
02343	太平洋航运	瑞信	维持“跑赢大市”	5.4	业务有所改善
02388	中银香港	瑞银	维持“中性”	24.5	业绩尚可
02600	中国铝业	美银	维持“跑输大市”	2.3	业绩令人失望
02688	新奥能源	花旗	维持“买入”	63	估值不高
03311	中国建筑	高盛	维持“中性”	14.9	上调盈利预测
03333	恒大地产	瑞信	维持“中性”	4.3	首季销售增长

景顺认为，今年资金将会由新经济行业（如资讯科技、互联网）转移至旧经济行业（如银行、保险等），主要是因为目前新经济行业估值偏高，旧经济行业估值严重被低估。由于旧经济行业在恒指中的权重较高，所以如果资金流向旧经济行业，对指数有帮助。该行维持今年恒指在21000~23000点之间徘徊的预期。

高盛表示，酝酿一波反弹浪的条件已在形成，包括第二季GDP及外部需求有望复苏、流动性放松、中央将推出更多保增长措施，而且中资股估值不高，目前水平正处于近3年低位。周期性复苏对若干旧经济股有利。长期而言，中资股仍受信贷压力与结构性改革主导，但系统性风险可控，预计改革措施可持续推出，包括地方政府财政预算管理、市政债推出及国企改革等。该行看好石油、天然气、医疗、交通等行业，建议减持电讯、汽车板块。

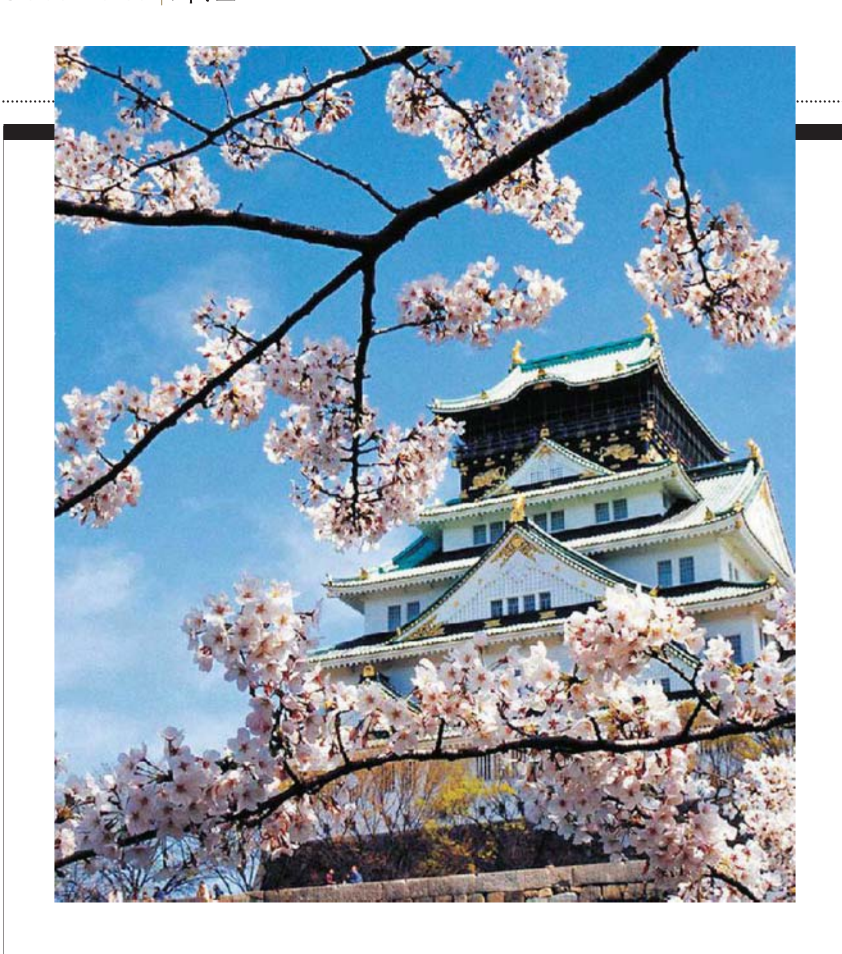
摩根大通预计，中央第二季度将会推出“微刺激”措施（包括财政支出，特别是基建、经济适用房），以回应经济增长放缓情况。该行表示，虽仍看好电子商务(包括物流、支付系统)、清洁能源及互联网等行业通过科技改革推进消费及服务，但考虑到相关股份估值较高，认为可策略性换股，吸纳潜在受惠新一轮保增长“微刺激”的股票。

吸纳受惠保增长股票

德银发表报告指出，偏爱受惠“微刺激”及财政支出加大的中资股板块，如铁路、医疗健康等。该行最新看好的中资股为中国银行、农业银行、中国平安、中国南车、招商局、龙源电力、四环医药、华晨中国、西部水泥和中国龙工。

摩根大通挑选出的潜在受惠“保增长”的中资股为中国海外、海螺水泥、华润置地、中国南车、中交建、中国中铁、中铁建、碧桂园、世茂房地产、中国建筑、中国铝业、中集集团、中联重科、潍柴动力、中国建材、中国宏桥、鞍钢股份、海天国际、马钢股份、中国重汽、郑煤机、熔盛重工、中国龙工和三一国际。

高盛挑选的中资股是可受惠于改革前景、具有良好信贷实力（预测今年净负债率低于30%）且预测2014年市盈率低于15倍、预测今明两年每股盈利复合增长率在10%以上，分别为昆仑能源、中国南车、上海医药、瑞声科技、江苏宁沪、中炼化、辉山乳业、上海实业、广深铁路、国美电器和中国机械工程。M



日元形成震荡箱体

■ 文 / 交通银行上海分行　叶耀庭

日本央行货币政策可能在短中期内持稳，这使市场有关日本央行7月将进一步扩大宽松政策的预期受到抑制，日元空头因此被迫削减持仓。

美元兑日元3月份连续两次在101一线获得30周均线支撑，分别为3月3日的101.17和3月14日的101.18；随后，出现反弹行情，至4月4日最高达到104.12的3个月高点；但进入4月份后，日元反击，再度将美元兑日元压回101.50附近的30周均线一带，形成了箱体震荡拉锯的格局。

日央行政策将持稳

日本政府在今年4月启动消费税改革，将消费税率由5%上调至8%，这是在2015年将税率调高至10%两步走的第一步。消费税率上调后，日本经济可能损失6万亿日元，相当于日本GDP的1.2%。市场由此预期，日本央行可能会在今年7月进一步扩大宽松政策规模，以应对消费税上调带来的冲击。这种预期导致日元在3月份受到空头打压而走弱。

然而，日本央行在4月8日的政策例会上维持目前的宽松刺激政策规模不变。日本央行总裁黑田东彦表示："日本经济会受到消费税上调的影响，但发展趋势仍是经济温和复苏。日本经济第二季度可能下滑，但会在就业和收入改善的带动下从夏季开始反弹。强劲内需推动经济出现良性循环，2014财年末至2015财年初日本通胀率可能会达到央行设定的2%目标。根据目前的经济状况和近期前景，目前没有必要扩大宽松政策。但货币政策须有弹性，因此不会说我们永远不会继续扩大宽松政策。"

黑田东彦的表态暗示日本央行货币政策可能在短中期内持稳，这使市场有关日本央行7月将进一步扩大宽松政策的预期受到抑制，日元空头因此被迫削减持仓，从而推动日元进入4月后反弹。

市场避险情绪犹存

近期，乌克兰东部俄语地区要求效仿克里米亚争取独立并加入俄罗斯的呼声高涨。美国国务卿克里指责俄罗斯特工和特种部队挑起了乌克兰东部分离主义者的骚动，表示俄罗斯政府可能正准备重演在克里米亚采取过的军事行动。俄罗斯外长拉夫罗夫针锋相对予以驳斥，表示只有乌克兰政府考虑了主要讲俄语地区的利益，乌克兰局势才有可能好转。俄罗斯与美国在乌克兰冲突问题上相持不下，这使市场对地缘政治风险的避险情绪回升。

此外，美国股市进入新财报季敏感时段，率先公布季报的美国铝业受累于重组支出和铝价走低，首季亏损1.78亿美元，合每股0.16美元。市场对美股财报季的走势保持警惕。美股道琼斯、标准普尔和纳斯达克三大指数已提前作出回调反应，如后市进一步同步回调，将引发市场避险情绪升温。

避险情绪升温或将迫使日元空头减持头寸，有利于增添日元反弹动力。

中期酝酿转势契机

由技术面看，美元兑日元目前短线处于101至104区间的箱体震荡格局，但因自2月上旬以来，日元的反弹已4次受阻于30周均线附近，所以一旦后市突破目前位于101.50附近的30周均线阻力，则日元有望拓展中线反弹空间。

目前，美元兑日元日线MACD指标在0轴上方附近死叉下行，周线MACD指标处于0轴上方死叉下行态势；日线RSI指标跌落到30以下弱势区域，周线RSI指标跌落到50中位线下方相对低位，预示短线存在跌破30周均线的风险。不过，因周线布林下轨位于100.80附近，所以日元要形成中线走强的转势，需压迫美元跌破该触发中线转弱趋势的技术位。美元兑日元短线上档阻力分别位于102.90或104.00附近。

日元兑人民币中间价预计在4月余下时间有震荡中回升要求。上档关键技术阻力位在6.1330一线，下档技术支撑位在5.9930附近。M

细分客户 放大客户价值



姜岚昕
Jiang Lanxin
知名管理咨询专家

把你的客户进行细分，针对不同的客户提供不同服务。这样你就可以创造更大的价值。

你怎么满足不同客户的需要？怎么让不同客户都对你的产品有很高的满意度，并且都愿意大量地重复购买？你唯一要做的，就是把你的客户进行细分。

想象一下，如果你在一口锅里把什么菜都放在一起煮，那么，这一大锅菜肯定满足不了不同人的口味。这就好比吃菜一样，有的人喜欢东北菜，有的人喜欢湖南菜，有的人喜欢川菜，有的人喜欢粤菜……你要考虑你的客户到底喜欢什么，要把他们进行细分。分得越细，客户的满意度就会越高，越能够和你展开深度的后续合作。如此一来，你的客户的价值不就提升了吗？你的生意不就变得更好了吗？这样做以后，客户不但不会流失，还会被“锁定”起来，你也将因此获得更为长远的收益。

对于如何细分客户这一问题，我把它分成三点进行考虑。第一，根据需求细分。第二，根据购买量细分。第三，根据购买力细分。当你了解了不同客户的需求点的强弱，他们的购买力的大小，以及他们购买量多少的时候，你就可以给他们做一个分类，如A类、B类、C类等等。由此，你也已经知道针对不同的客户你应怎样做，怎样满足他们，怎样启动和开发他们，怎样为他们提供服务。这样做了以后，你就可以创造更大的价值。

案 例

我对我所有的学员都做过调查，比如他们的营业额，他们在这个行业的排位，他们的利润，他们目前的品牌知名度，他们目前的性格特点……我把所有的情况都进行登记，然后进行细分。第一种细分是根据营业额，比如营业额1000万元以下的企业归在一起，1000万到5000万元的企业划在一处，5000万到两个亿元的企业又算作一类，然后剩下的就是所占比例较少的年营业额两个亿以上的企业。第二种细分是根据企业员工的人数进行分类。比如员工人数是50人以下的为一个分类，50人到200人的是一个分类，200人到800人的，800人到2000人的，以及2000人以上的企业又都分别算作一类。第三个细分是根据企业所拥有的资源进行分类，也就是根据它资源的大、中、小进行分类。

分类之后，我做了三个决定，以便让客户的价值发挥到极致。

第一，我根据不同的营业额、员工人数，不同的资源度，以及这些客户对我们公司课程的不同的忠诚度，指派不同的人对他们进行服务。比如针对员工比较多的、需求度比较大的、购买力比较强的、忠诚度比较高的客户，我们完全可以派销售总监、副总去服务。因为对于这样的重点客户，一般的业务员是服务不好的。弄不好，还会使客户流失掉。具体说，一年两个亿元的营业额、2000名员工的企业，其资源和购买力应该是非常巨大的。如果让一个一般的业务人员为它提供服务，他能谈妥吗？能谈好吗？能提供实质的、有效的服务吗？能提供最有效的策略吗？因此，不同客户必须区别对待。甚至有些客户，我去服务，和他一起吃饭，和他聊天，在一些重要的场所单独花时间给他提供服务。这样的话，客户的满意度就会上升，就不会流失，客户的价值就会放大。

第二，不同类型的客户，其满意度、需求度、追求度以及价值的需求点都是不一样的，所以要有不同的服务项目。

第三，用不同的服务方式为不同的客户提供服务。并于这方面的详细内容建议读者关注我的另一本书《用心——服务用嘴不如用心》。

你可以想象一下，如果不对客户进行细分，对所有的客户都提供同样的服务，对所有的客户都用一个级别的业务员去服务，对所有的客户都用同一个项目去服务，那么你就会发现，你提供的服务不是客户所需要的，这时你的客户就会背叛你。一个本来具有巨大潜力的、有很大增值空间的客户可能就不愿意再与你合作，那么你的损失就大了。

理财问标叔

Q&A



《理财周刊》副总编
上海理财专修学院副院长

你有任何理财方面的问题，均可来信提问，
Email：Wangbiao@Amoney.com.cn

90后该不该买房

■ 文 / 汪 标

问 我是一名90后女孩，大学毕业后刚刚工作了一年多，现在与朋友一起合租了一套公寓，日子过得挺舒服。前不久，我在网上看到了同样是90后女孩马佳佳的PPT，她说未来90后根本不买房，都租房子住。还说开发商要用互联网的思维赚钱，房子要免费送给90后住，靠提供服务赚钱。我认同不一定要买房的理念，但很怀疑有免费送房的可能，从长远看，90后真的不需要买房吗?

标叔 对于90后来说，买房是一个稍微早了点的问题，因为最大的90后才刚刚工作，最小的还在念初中，从经济能力上来说，90后整体还不具备买房的能力。但10年后，90后会像现在的80后一样，成为社会上的主流人群，他们究竟是买房住，还是租房住，倒是一个值得研究的课题。

从理财的角度说，能让自己感到幸福就是正确的理财决定。对于绝大多数的80后、70后、60后来说，拥有自己的住宅是他们的梦想，也是他们为之奋斗的目标，买房绝对是一件正确的事情。同样，在互联网思维的发源地——美国，人们也把拥有自己的住宅当成了美国梦的核心，美国老太太贷款买房的故事曾经教育了整整一代中国人。



图/小黑孩

从居住的角度来看，人总需要有个栖身之地，无论是租还是买。就算90后都不买房，也要有人投资房产供他们租住。由于90后不买房，购房需求减少，房价上涨缺乏基础，房价会相对稳定。但90后要租房，租房的需求会增加，租金自然会上涨。假设一套房子的总价是200万元，按照目前的租金收益率2%计算，每年的租金是4万元，每月才3333元。在房价不涨的情况下，投资客对租金回报率的要求一定要高于现在。如果他们的期望值是年化收益率10%的话，租金就要涨到每月16667元，这恐怕也不是多数90后能负担得起的租金水平。

过去一年多时间，互联网思维成了一个很时髦的词，而最具代表性的互联网思维方式就是免费，现在甚至还发展到倒贴钱上来了。但开发商会免费送房吗?显然不会，你可以跟开发商讲互联网思维，可政府不会跟开发商讲互联网思维，开发商拿地还是要付出真金白银，政府肯定不会免费出让土地。退一万步说，就算开发商肯免费送房，他也要靠其他服务来把钱赚回来。目前，开发商的资金成本很高，没有15%以上的回报率，开发商肯定要亏钱。还是以200万元的房子为例，开发商一年要从服务中赚30万元才行，这还是毛利，不是营业额，折算成营业额至少在40万元之上。有多少90后一年能消费40万元? 真有这消费能力，你何必非要在居住地消费? 让开发商赚钱? 你肯定会通过网络搜素，找到又便宜、又适合自己的消费场所。看来不靠卖房、只靠服务挣钱，并不靠谱。

回到90后该不该买房的问题上来。你可以选择不买房，因为这是你的生活方式。但你需要积累买房的实力，否则你也就失去了选择的权利。按照马佳佳的说法，90后是具有独立思考能力的一代，不会按照前辈设定好的路径走。这话一点都没错，90后应该走自己的路，但也不见得非走马佳佳那条路。按照自己的目标去努力，过自己想要的生活，才是90后最应该做的事。M

互联网金融给我们带来了什么?

■ 文 / 建行财管家　陈广汇

互联网金融在带来创新、便捷的同时,也存在一些亟待解决的问题,如安全性等。认清利弊,有助于互联网金融的长期发展。

互联网金融已经成为街头巷尾热议的话题。“屌丝理财神器”余额宝上市两周就吸金66.01亿元;互联网门户巨头新浪也已获得第三方支付牌照,开始发行“微博钱包”;微信平台的快速扩军;京东商城对外宣布经成立金融集团,一个未来金融的新格局正随着互联网金融的发展壮大逐渐成型。互联网金融来势汹汹,下面罗列一下互联网金融下给我们的生活带来了什么样的变化吧。

互联网移动支付软件(打车神器、微信红包等)

打车软件是一种智能手机应用,乘客可以便捷地通过手机发布打车信息,并立即和抢单司机直接沟通,大大提高了打车效率。如今各种手机应用软件正实现着对传统服务业和原有消费行为的颠覆。



优　势

1.为客户提供便利。该类软件从客户的需求出发,解决了客户问题。

2.该类软件利用较新颖的模式,比如微信红包等引导客户绑定移动支付功能,为开发移动支付市场做基础。

劣　势

1.需用手机与银行卡绑定,有潜在资金风险。

2.年纪较大的客户对软件使用不是很熟悉。

3.短暂的补贴行为无法长久,容易导致恶性竞争。

该类软件的背后,是争夺客户资源、争夺支付手段的战争,未来可能会出现由阿里巴巴以支付宝为核心、腾讯以财付通做纽带的大规模竞争。

互联网移动的金融理财(余额宝、娱乐宝、理财通)



各种“宝宝类”的理财产品出现,成为大众追捧的热点,这些到底有些什么优缺点呢?

优　势

1.操作简单,使用便捷。客户通过手机终端就可以完成操作。

2.兼顾客户的收益性和流动性。

3.投资门槛低,1元为起点,全民皆可投资。

劣　势

1.有安全隐患。账号一旦被盗用,资金就有风险。

2.过于夸大,风险揭示不足。货币型基金的收益并不是确定的;如果货币市场总体表现不好,货币基金的收益会随之下降,余额宝的收益也将跟随下滑,不会旱涝保收。

3.信息不对称,存在道德风险。

目前该类产品的风险已逐渐显现,央行也已出台了一些措施加强监管,故其生存空间可能面临一定威胁。

银行业的互联网移动业务(银行APP、手机银行、微信公众平台)



传统银行已经逐步意识到客户在移动端的金融服务需求将呈爆发式增长态势,各大银行纷纷通过开发自己的手机APP终端、微信公众平台等来迎合客户的服务习惯的迁移趋势。以上海建行推出的财管家APP为例。

优　势

1.建行财管家APP与手机银行有效链接。为客户提供了解产品的平台,同时方便购买。

2.建行财管家APP产品丰富。平台包括基金、保险、黄金以及各种优惠活动,提供多方面选择。

3.安全性高,风险可控。建行财管家APP只提供产品和活动介绍,产品购买需要通过网银或者手机银行,大大提高了客户资金的安全性。

4.提升服务体验。建行财管家APP提供许多致力于提升客户体验功能。客户如需去网点办理业务,可通过建行APP远程进行提前预约取号,减少客户等待时间。

劣　势

1.暂时无法以在线方式与理财师深入进行深入交流。

2.非智能手机客户建立使用习惯需要花费一定时间。

传统银行业对于互联网移动金融服务的需求越来越重视,势将给金融行业带来新一轮的改革和创新。

任何事物都有其两面性,我们应该如何择其善者而从之呢?

建　议

1.手机密码需设置,账户密码需管好。手机一旦丢失,在有双重密码的保护下,就可有效防范被盗风险。

2.支付绑定的银行卡尽量少放些钱。如果手机被盗、密码丢失,也可减少损失。

3.理财的前提是安全性,其次再考虑收益率。没有安全,谈何收益?

期待互联网金融在给我们生活带来便利快捷的同时,也能够更加规范化、合法化,为我们创造出更美好的未来。

家庭资产需合理配置 图/microfotos

莫让投资渠道过于单一

■ 文/本刊记者 张安立

不知不觉，我们的投资会受一些坏习惯的影响，投资渠道过于单一就十分常见，我们总是“偏爱”自己喜欢的、了解的类别，殊不知，平衡配置才是更有利于抵抗风险的做法。

“不要把鸡蛋放在一个篮子里”是投资最基本的理论之一，简简单单几个字告诉我们在进行投资理财时，应当通过资金分配来分散风险，以防止系统性风险导致投资集体亮“红灯”的情况。

不过在实际操作时，很多投资者即便有这个理论概念，也会无意中发生偏差。

“篮子”的概念容易误解

投资者吴先生就是这样，“我知道鸡蛋不能放在一个篮子里，所以我的股票投资一直分散在不同的个股里。”偏爱股市投资的吴先生并没有进行其他投资，为了分散风险，他持有不同板块一些的个股，不过他也发现，尽管每个股票表现存有差异，但在大盘走弱时，几乎所有个股都逃不出下跌的趋势。

投资者刘女士也有同样的困扰。她名下的投资包括股票、房产、信托等，“按理说够分散了，可现在房产市场收紧，我的投资房抛不掉，信托产品也延期兑付。”原来，刘女士的信托产品投资的也是房产项目，受房产政策影响，项目最终回款出现延期，且收益低于预期。而她投资的三套房产也一直出于“有人看，没人买”的状态，不得不考虑降价出手。

多维度考虑“篮子”

从这两位投资者遇到的麻烦中，你或许会对投资分“篮子”有更为深入的认识。

其实，所谓“不同的篮子”，不仅仅是个别产品上的区分，也指投资类别的不同。简单来说，个人投资者除了要区分“小篮子”，也要注意“大篮子”的划分，只有从多维度考察自己的投资渠道，才能避免“一荣俱荣、一损俱损”的情况。

所谓“小篮子”，就是在某一投资渠道中不同的产品，比如股票投资中，不同的个股、基金投资中不同的产品、P2P平台上不同的借款项目等。这当然是投资最基础的一种分散。可以避免某一具体产品出现风险时，投资者严重亏损。上例中吴先生在股票投资时就做到了分“小篮子”。

不过，吴先生的问题是，并没有将资金分

散在不同的“大篮子”里。尽管他选择了不同的股票，但整体来说，还是局限于股市。尽管个股表现在某一时段内会有差异，但它们所面临的系统性风险是相同的，因此一旦遇到危机，这些个股的风险仍会相当一致。

投资者在资产配置时，应当考虑不同的资产类别。比如债券、股票、房地产、黄金、外汇、P2P等。它们的投资市场表现往往由不同的因素来决定，如果我们把资金分配在这些不同的市场中，会降低投资整体风险。

不过需要注意的是，有些投资类别表面看似不同，但实则存有关联，也就是存在可能导致危机的同样的系统性风险。上例中刘女士的情况就是如此。看上去房产投资与信托投资属于不同类别，但实则都受到房产市场的影响。当政策收紧时，难保不出现集体“红灯”的情况。

股票投资、基金投资、投连险投资也是这样。很多基金产品所进行的是股市投资，不少投连险账户的波动也与股票市场息息相关，因此，如果你选择了这些投资，还要注意具体账户类型的区分，以免将风险又“串”在一起。

资产配置需注意比例分配

在资产具体配置时，比例的设定颇有讲究。你应该根据自己的专业侧重、风险偏好等来规划，切勿勉强。既有高收益、又低风险的产品是不存在的。

特别提醒的是，包括房产投资、P2P投资、信托投资在内的不少投资渠道对流动性有较大考验，资金投入后会受到一定制约。应通盘考虑家庭资产状况，结合平时的现金流，及可能出现的突发状况，如医疗需求等再做打算。切莫为了投资而陷入流动性危机中。

银行卡换“芯”更安全便捷

■ 文 / 本刊记者　张安立

金融IC卡正逐步渗入我们的生活，不过对原本持有磁条卡的持卡人来说，是否有必要更换“芯”卡，又能否获得更多便利呢？

近两年来，在央行的要求下，各大银行不断推广金融IC卡，也就是我们常说的“芯片卡”。根据银联公布的数据，截至2013年末，全国金融IC卡累计发行5.93亿张，实现了商户POS和ATM受理全面覆盖。全国有近150家商业银行发行了金融IC卡，2013年全年新增发卡量4.67亿张，占当年全国新增发卡总量的64%，增量银行卡以IC卡为主的局面基本形成。

不过，尽管金融IC卡的使用人群不断扩张，还是有不少磁条卡持卡人存有疑惑，自己是否有必要将老卡换“芯”，又是否需要为此支付额外的费用？在使用方面，金融IC卡究竟是比磁条卡多一些局限，还是更为便捷？

金融IC卡安全性高

其实，作为支付工具，金融IC卡优于磁条卡的关键在于安全性。

目前，在国内广泛使用的是磁条银行卡，使用时主要通过卡片上的磁条读取信息。但磁条银行卡比较容易进行复制，尤其在一些用卡环境中，磁条银行卡暂时离开持卡人的视线，就很容易被不法分子用特定的设备复制磁条上的信息，并制作成为“克隆卡”，用于提现、消费等。

我们经常会看到这样的新闻：明明银行卡在自己身边，却莫名其妙收到银行的消息提醒，告知被消费。而事后调查往往会发现，卡片曾被“有心人”偷偷进行过复制，制成“克隆卡”并用来消费。

相比较而言，金融IC卡的账户安全性会高出不少。金融IC卡采用国际先进的智能卡技术，符合人民银行PBOC2.0标准和银联卡标准。有关信息被存储于一个专用的集成电路芯片，并封装成卡片外形，因此卡片内的敏感数据难以复制，不易被伪造。

根据人民银行要求，从今年1月1日起，全国性商业银行均要发行金融IC芯片卡，到2015年，金融IC卡将全面取代磁条卡。

电子账户支持“闪付”

除了安全性的提升，金融IC卡还特别设有电子现金账户，该账户能支持“闪付”功能，有助于提高交易便捷度。

据了解，每一个金融IC卡中都有一个电子现金账户，你可以选择开通或不开通。所谓的开通就是将银行账户中的资金“圈存”一部分到电子现金账户里，完成后你就可以在银联“闪付”终端上使用了。

图/microfotos



其便捷之处在于采用非接触式的快速支付，挥动卡片就可完成支付，整个过程不需要输入密码也无需签名，交易流程迅速许多，尤其适合小额支付的环境。

但需要提醒的是，由于电子现金账户在使用时不需要密码，因此这部分资金无法挂失，电子现金交易也无法享受失卡保障。为了账户的安全，电子现金账户的余额不得超过1000元。从性质上来说，金融IC卡中的电子现金账户就好比钱包中的现金，一旦金融IC卡遗失，那么其电子现金账户里的资金就很可能被随意消费掉。

目前，包括上海、广东、宁波、深圳、北京等地在内的全国多数省（市）已陆续推广“闪付”应用。在上海，包括家乐福、易买得、世纪联华、乐购、7-11、全家超市、喜士多便利、久光百货、星巴克咖啡、哈根达斯、汉堡王等商户均可受理。

换“芯”需换号多有不便

为了了解目前各银行金融IC卡发行情况，记者走访了上海地区工行、建行、交行、招行、民生银行、浦发银行、平安银行的部分网点，也致电了农行、中行的客服电话，发现金融IC卡目前处于自愿更换的阶段。

“只要你的磁条卡在有效期内，还是可以继续使用的。即便你的卡片到期了，换卡后是否变为金融IC卡，也要视不同卡片种类而定。”某银行工作人员告诉记者，银行并没有要求持卡人尽快换卡，换或不换可以视个人需求而定。不过，如果你是银行新开户客户，那么拿到的将是一张金融IC卡。

在走访中记者了解到，绝大多数银行推出的金融IC卡其实是兼具磁条、芯片双介质的复合卡，而工行在发行复合卡的同时还发行有纯芯片。

特别提示

虽然从技术上说，芯片卡的安全性更高，但持卡人仍需注意一些互联网交易陷阱，如浏览网站时被Cookie截取。因为这种盗刷并不需要经过终端介质进行交易操作，所以即便是芯片卡亦有可能“中招”。

一旦收到非本人的交易提醒，持卡人应立即致电银行客服寻求帮助，比较可行的做法是先证明自己实际的持卡方位（尤其针对海外盗刷，持卡人可就近做一笔小额POS支付），再冻结卡片并报案。

由于金融IC卡与磁条卡都会有年费产生，因此建议持卡人控制账户数目。

对复合卡来说，在使用上不会有任何局限，以往能用卡的地方都可以继续使用，包括所有ATM机、POS机具等，而纯芯片卡则可能遇到无法刷卡的情况，比如部分商户的刷卡机具仅有磁条刷卡槽，那么就不能支持纯芯片卡消费了。

换卡是否会变更卡号一直是持卡人非常关心的问题，不过遗憾的是，包括农行、中行、建行、交行、招行、浦发、民生、平安在内的多家银行均表示由于分属于不同类别卡片，因此换卡会发生卡号的变更，只有工行部分账户（如理财金账户卡）可支持换卡不换号，“持卡人可以到网点申请，在原磁条卡不损坏的情况下，可以保留原号码换上金融IC卡，制作时间大约1周左右。”工行工作人员介绍说。

而对无法保留原银行卡号的持卡人来说，换卡意味着需要对一系列绑定账户信息进行变更，存在诸多不便。“不少客户都来咨询过这一问题，因为现在账户关联的东西很多，包括水电煤、保险费、网购账户、第三方存管账户、基金投资账户等，所以一听说换卡要换号，很多人都宁可保留原卡。”某银行工作人员告诉记者，他们也会建议持卡人新办一张芯片卡，用于日常取款、缴费、消费，提高用卡安全性，同时保留原卡用于代发工资、代扣费等业务。

在换卡成本上，各家银行的具体资费有所不同。工行客服人员表示今年6月30日前，更换卡片可免费。中行客服人员表示换卡或新开户都需要收取10元的工本费，而兴业银行公告显示，换卡或新开卡工本费为20元，但钻石客户、黑金客户、白金客户可费用全免，金卡客户按标准对折收费。考虑到不同地区的收费政策可能不同，建议持卡人直接咨询当地银行网点。M

谨防信用卡“预授权”损失

■ 文 / 本刊记者 张 瑾

在预订机票、酒店或租车的过程中，使用信用卡进行“预授权”相信对许多持卡人来说都不陌生。但要细说起来，许多持卡人往往只是一知半解。在筹备出行前，不妨预先掌握和了解一些关于预授权的基础知识，让刷卡授权更“明白”。

经常出差旅行的白领孙小姐是个经常接触“预授权”的“空中飞人”，在入住酒店时先将信用卡给前台刷一下，然后签字登记入住，退房的时候再刷卡取消授权或进行付款对孙小姐来说早已不是什么新鲜事。但对于这项先刷卡后付款的业务，孙小姐心中仍有不少一知半解的疑问：“虽说我使用预授权已经很多年，期间也没有发生过什么意外。但真要认真起来，我对预授权还是没有什么特别清晰的概念。比如，前两天同事问我使用预授权刷卡后再用现金支付房款会不会造成重复消费的问题我就不知道怎么回答，还有对于预授权资金究竟会不会影响信用额度、冻结期到底有多长、冻结的资金的风险问题我也一样弄不太清楚。”

随着天气转暖，外出旅行的消费者也越来越多。在预订机票、酒店、以及租车的过程中，许多消费者对信用卡“预授权”都已不再陌生。但要细说起来，许多持卡人往往都和孙小姐一样，对这项先刷卡后付费的服务一知半解。在筹备出行前，持卡人还是应该预先掌握和了解一些相关的基础知识，让刷卡授权变得更“明白”。

预授权≠已扣款

信用卡预授权是制发卡机构或其代理机构在特约商户扣款前，确认许可冻结额度的交易。通俗来讲，预授权也可被视作一种接近“押金”的预付款方式。当消费者持信用卡订酒店、机票或租车时，银行会根据商户的请求先冻结信用卡中的一部分资金，作为消费者在该商户消费的“担保”。

以酒店“预授权”为例，持卡人预订酒店特别是境外酒店时，如通过境外提供代订酒店的服务网站进行预订，根据具体的预定情况及酒店的热

门程度，有时代理网站不要求预订者事先支付费用，但有时也会要求消费者使用信用卡预付一笔金额。如遇到后者，即代订网站要求用信用卡预付时，持卡人此时进行的交易就为预授权交易。如若酒店要求的预授权的金额为所有房费，则酒店多会在顾客退房时进行“预授权完成”交易，从预授权额度里，扣除实际消费金额，此时刷卡的金额，才是真正向酒店支付的费用，酒店在此时也才真正收到这部分款项。如果持卡人最终以现金结算，则要一定要记得要求酒店取消此前的相关预授权。

信用卡付押金，消费者要“心中有数”　图/microfotos



除了网络预授权交易，对于事先未在网络进行过任何预授权或通过其他方式预定酒店的客人而言，有时也会在登记入住时被要求缴纳一定量的现金或信用卡“预授权”作为住宿押金。如果选择信用卡预授权，那么持卡人在前台刷卡签字后，卡内的一部分资金就会被冻结。持卡人离开时，如果没有物损或其他争议，商户多会在结算完成后主动使用POS机为客户进行预授权撤销交易。事实上，无论是网络预授权或是酒店前台的预授权，也无论预授权的金额多大，在消费者离店退房确认前，这笔金额实际上还是在持卡人的卡上，并没有直接支付给酒店，只是被暂时冻结。

授权占用信用额度

虽说预授权并不等于实际付款，但预授权仍然同实际消费一样占用信用卡的信用额度。招行信用卡中心的客服人员表示，一般而言，预授权额度不能超过卡片可用额度的上限。由于预授权相当于是商户经持卡人许可后冻结其卡内部分资金做一个付款保障，因此预授权一旦确认产生，卡内相应资金也就会被冻结，信用额度也将减少相应的数目。在结账时扣除实际消费金额或商户撤销预售权之前，这部分金额在短时间内不会被“解冻”。

综合而言，在未进行预授权完成确认交易前，商户是无法向银行请款的，持卡人也无法使用卡内的此笔金额。但需要注意的是，有时预授权冻结的信用额度并不等同于实际刷卡时显示的金额，部分银行会在实际预授权的基础上再多冻结15%的透支额度。比如某位持卡人的信用卡拥有1万元透支额度，假设其在某酒店进行2500元的预授权，那该卡实际可用的剩余额度可能并非7500元，而是7125元。因此，对于依赖信用卡消费的持卡人来说，在进行预授权后应特别注意做好相应的资金安排及准备，以免在进行其他消费时遇上信用额度不足的窘境。

此外，对于预授权额度该如何恢复这一问题，记者也分别致电交行、建行信用卡中心。相关客服人员表示，客户可在退宿结账后要求酒店立即进行撤销，则原授权信用卡的信用额度一般都能立即恢复使用。对于未及时进行撤销的预授权，银行一般会在30至45天后进行自动取消，恢复相应额度。如消费者在45天后依然没有收到退回的“预授权”资金，可致电信用卡客服中心查询具体的情况。

相关链接

借记卡也可执行预授权

信用卡可以进行预授权交易已经不是秘密，但许多人可能不了解，部分借记卡也同样支持预授权业务。以中、农、工、建四大行为例，除中行借记卡暂不支持预授权外，工行、建行和农行的借记卡均可支持预授权业务，相关持卡人可在需要时持借记卡进行预授权交易。但需要指出的是，尽管不少银行的借记卡支持该项业务，但由于商户方的认知及操作不熟练等原因，有部分商户对持借记卡进行预授权并不认可，信用卡预授权仍是目前接受度更高的预授权交易方式。

及时撤销谨防损失

通常来说，即便是不主动进行预授权撤销，银行也会在一定期限后自动取消预授权，预授权也不等于直接支付。但需要指出的是，预授权交易的风险相比直接刷卡消费的风险而言其实并无二致。比如，在酒店或机票代理点因房间或机票紧张而要求持卡人做信用卡担保后，如果客户需要取消订单，但没有在商户规定的时间之前进行处理，则商户仍可按照约定按相应比例的房费或机票票款划走款项，而银行也不会进行拒付。此外，在客人退宿但酒店本身还没有为其撤销预授权的情况下，也不能排除商户以事后以发现物损等理由从冻结额度中进行扣款。

因此，为避免产生不必要的损失，建议持卡人日常需主动关心并留意预授权的发生及撤销。在有意取消预订时，应务必在规定期限内请求酒店或代理机构办理预授权撤销手续，并索要注销号码，作为取消凭证。在完成退房、退租等手续后，持卡人也应有意识地主动要求或确认相关商户立即撤销预授权，在快速恢复额度的同时消除后续可能发生的风险及损失。此外，在收到对账单时，持卡人也应认真地进行核。如发现问题或有异议，可立即与发卡银行信用卡中心取得联系，申请调单核对。M

退休大妈如何打理家财

■ 文 / 本刊实习生 刘 昕

丈夫尚在上班、女儿在海外工作，退休在家的金阿姨不仅拥有令人羡慕的时间，还握有令人向往的家庭经济大权。她该如何打理好家庭百万元存款，以及女儿寄回国内的美元呢？



图/小黑孩

▶每月收支状况（单位：元）

收入（税后）		支出	
本人月收入	3500	基本生活开销	2500
配偶月收入	13500	外出就餐购物等	2600
女儿孝敬	3050	娱乐休闲支出	2100
		养车费用	2300
其他收入	0	其他	0
合计	20050	合计	9500
每月结余		10550	

▶年度收支状况（单位：元）

收入		支出	
年终奖金	0	旅行费用	12000
配偶年终奖金	27000	年末大宗购物	12000
		人情往来	6000
其他收入	65000	其他	0
合计	92000	合计	30000
年度结余		62000	

▶家庭资产负债状况（单位：万元）

家庭资产		家庭负债	
活期及现金	25	房屋贷款	0
定期存款	150		
国债	0		
股票（市值）	8		
美金（市值）	10		
汽车（市值）	21		
自住房	360		
投资房	0		
黄金及收藏品	0	其他贷款	0
合计	574	合计	0
家庭资产净值		574	

金阿姨前年退休，闲暇时光她经常会去住家边上的公园锻炼身体，晚上再约几个要好的邻居跳广场舞。生活过得轻松自在的她，不仅拥有令人羡慕的时间，还握有令人向往的家庭经济大权。

有房有车 收支有序

金阿姨的丈夫还没到退休年纪，家里日常事物都由她打理。他们夫妇俩在上海有房有车，丈夫月收入13500元，她自己每月有3500元的退休工资。他们的独生女儿早年去美国读大学，随后留在了当地工作，女儿对父母非常孝顺每隔两个月就会寄1000美元回国贴补父母生活。

夫妇俩生活一贯比较节俭，除了买房和几年前送女儿出国读书花费了夫

妇俩不少积蓄外，其余几乎没什么大笔开销。即使金阿姨喜欢旅行，她也会和朋友们选择错峰出行，因此哪怕去个十天半个月，花费也很有限。

金阿姨庆幸有序的收支，使他们夫妇存下了一笔不菲的养老金。平时，金阿姨喜欢炒股，不过投资并不多，况且还时亏时赢，所以权当消遣。他们夫妇的主要积蓄来自于结余的人民币和女儿寄回国的美元存款，为了打理好这份家底，着实费了金阿姨一番心血。

如何提高美元收益

两前年开始，在美国工作的女儿就会定期给他们寄美元。

如何打理这笔美元？金阿姨曾想过购买美元理财产品，但考虑到当时美元理财产品的收益率远低于人民币理财产品的收益率，况且美元又在贬值。因此没多加思索，金阿姨都把美元现汇变成人民币现汇。

然而，近期情况有所变化，美元汇率有升值迹象。金阿姨很会精打细算，先按兵不动的她表示："我一直有关心美元汇率走势，从2月下旬起美元一直在升值，我就把美元放在账户里面没有动，想等着换个更好的价钱。"

不过，金阿姨也承认："炒汇率就像炒股，普通人很难卖到近期的最高点，靠汇率赚钱也不是办法。"对于目前美元理财方式不甚满意的她，希望能控制汇率风险，同时又提高美元收益。

人民币如何"钱生钱"

与人民币存款相比，美元只占了一小部分。

他们有175万元人民币存款，每月基本结余1万元左右。金阿姨通常过一段时间就会去银行转转，了解理财产品的收益率情况，藉此希望能为自己到期资金购买到更划算的产品。金阿姨估算一年下来，收益基本在4%～5%。

银行理财产品通常比较稳健，但期限较长，流动性较差。金阿姨的丈夫心脏不太好，为此她不得不划出一笔活期资金以防万一。金阿姨略带惋惜的说："活期存款的利息完全可以忽略不计，但考虑到老伴身体状况，也只能牺牲部分收益了。前一阵子听朋友说现在网上有些理财产品的收益率高，还能随时支取，可是我不太会用电脑，又担心资金的安全，所以一直没太敢试。"

理财方式的局限性，导致金阿姨的收益偏低。她希望能优化理财模式，为家庭创造更多财富。M



理财并非片面追求高收益

■ 文 / 中国银行上海分行 邹剑飞

本案中的金阿姨自己既有退休工资做保障,老伴的收入也同样不低,在国外工作的女儿还会寄一些美元来孝顺她和老伴,生活应当是越来越开心啊。

然而她也有“开心的烦恼”,那就是如何能将这些积攒下来的财富通过一些妥善的打理方式使之保值增值。

那究竟该如何为金阿姨规划好她手中的这些资金呢?

理财是为了实现理财目标

笔者在实践工作中会经常遇到像金阿姨这一类的客户,她们一般没有具体的理财目标,而仅仅是希望提供风险小一些但收益性高一些的金融产品,孰不知,投资的风险和收益成正比,正确的理财观念是应该设置一个合理的理财目标,比如现在投资是为了子女将来受到良好教育、为了资助子女结婚购房、为了今后养老生活过得更好等等。然后测算出现在投入的资金为了实现这些目标需要多少的投资收益率,最后根据收益率去寻找金融市场上的产品。

由此来看,理财最重要的是设置一个人生目标,如果设得比较高,投资收益率也高,那么承担的风险也大,反之亦然。

本案中金阿姨一家家境殷实,有房有车,女儿在国外也有一份不错的工作,因此笔者感觉金阿姨目前的理财目标有两个:一是让自己和老伴的老年生活过得更加丰富精彩,毕竟节俭了一辈子,应该而且有条件去享受一下生活了。二是在安享晚年的同时在力所能及的前提下将财富传承给下一辈,而这也是绝大数像金阿姨一样的中国父母共同的心愿吧。

养老和财富传承规划要趁早

定下了理财目标,金阿姨就可以开始配置手头的资金了,因为是两个目标,所以建议她可以将资金一分为二,人民币资金作为自己和老伴提高老年生活质量之用,美元资金作为今后给女儿的回馈。

具体来看,由于金阿姨虽然一家每月都有不菲的收入,但是老伴心脏不太好,所以还是要在投资前留出一部分的备用金以作急用,这部分资金可以以银行超短期理财产品或者货币型基金等流动性非常高的产品为主,这部分资金应占金阿姨一家半年的收入左右。

而多余下来的人民币就可以投资去实现金阿姨第一个理财目标,但在投资前应该定下一个原则,那就是尽管产品的收益越高,金阿姨的老年生活质量也越好,但是在投资时还是应该注意不应盲目追求高收益,以避免承受高风险,相反应该用时间换收益,选择一些投资期限比较好,收益率比较稳定,最好每年都有固定回报的年金类产品,这样也可以保证金阿姨能提前合理地筹划如何去支配每年这笔固定的收益。

考虑利差美元宜转人民币

至于金阿姨手中的美元因为当前国际政治和经济形势复杂多变,外汇汇率走势非常不确定且波动很大,操作难度极大,而各国为了刺激经济都实行了低利率的财政政策,外币的存款利率都要低于同期的人民币存款利率,因此建议金阿姨正好可以趁现在人民币处在贬值通道时,将手中美元转为人民币,然后选择人民币的理财产品,等获得收益后,如果美元跌了,则再换回美元。毕竟没有人可以去预测今后的汇率走势,而人民币和美元的存款利率差却是客观存在的,对美元的处置可以更“现实”。

以上就是笔者对金阿姨一家的理财建议,最后还想补充一点,因为美元比人民币利率低,金阿姨不应该把美元“藏”起来,而是尽量“花”出去,相反更应该“留”住人民币,所以金阿姨以后可以多考虑出国游,这样就可以把美元用出去,而省下的人民币可以继续去做一些高于美元收益的投资。



近些年来，中国公民在海外遇袭的事件呈现一种上升的趋势。部分地区甚至出现了专门针对我国公民的犯罪团伙，中国人的海外安全问题日益严峻。

境外“绑架险” 叫好不叫座

■ 文 / 本刊记者 陈 婷

继马航MH370飞机失联这一爆炸性新闻后，北京时间4月2日晚，又一大事件在马来西亚发生。位于马来西亚东部沙巴州仙本那附近的海上度假村突遭不明武装分子袭击，1名中国上海籍女游客和一名菲律宾籍酒店工作人员被掳走。

境外绑架风险不容忽视

被绑女子名叫高华赟，毕业于上海理工大学机械制造专业，今年29岁，原本有着大好前程的高华赟，就这样莫名的、无征兆地陷入了突如其来的绑架，并且结果是难以预测的。

其实，有高华赟这样的经历的人不在少数，甚至可以说是屡见不鲜的。2013年8月8日，在阿富汗华人遭袭事件中，3名中国人遇害，1人被绑架后成功逃生，目前仍有1人失踪；2013年1月13日，3名中国工人在苏丹西部达尔富尔地区遭绑架，另有1名中国工程师失踪，等等。

那些年曾推出过的“绑架险”

随着世界格局的两级分化，世界上很多国家的政局不稳定，恐怖袭击、暴力冲突毫无征兆、防不胜防。中国在“走出去”的过程中，在人员安全方面，比较突出的是绑架勒索风险。因此，在这里不得不提醒，出国的国人应该加强风险防范意识，应当关注且重视出境途中存在的被绑架风险。

中国平安在2009年也曾推出过一款“公司绑架勒索保险”，主要针对企业客户。但记者从中国平安相关人士了解到，目前只有旅游意外险可附加绑架及非法拘禁保险，已没有单独出售的绑架险。

记者还从一些保险公司了解到，绑架险有时可作为附加险种。例如，一般可附加在董事及高管责任保险或意外健康险的团体旅行保险保单下，但这些附加险的保障范围比较有限，赔偿限额一般不超过10万美元，且只负责赔偿因处理绑架勒索事件而发生的其他费用，例如差旅费、通讯费或食宿费等，通常不包括赎金损失。

美亚现行的旅行保障中就有一款计划，若被保险人在旅行期间遭受绑架或非法拘禁，美亚保险公司会根据实际被绑架或被非法拘禁的日数补偿该被保险人，旅行绑架及非法拘禁（每24小时赔偿3000元）。

“绑架险”还需多多完善

对于市场上曾流传一时的“绑架保险”，其真正的定义是针对人身意外类保险在某种程度上的扩展，即将一般人身意外险中属除外责任的绑架造成的意外伤害列入责任范围。“这应该说是对以绑架为诱因导致的意外伤害进行赔偿。”一保险公司人士称。

相对而言，真正含义的绑架和勒索保险，是承保由于绑架和勒索造成的所有财产损失和人身伤亡，即协助被保险人处理绑架勒索危机、补偿被保人解除绑架危机所发生的费用，最终目的是希望被保险人活着，而不是简单地死后进行意外身故赔偿。

比如，美亚保险曾于2013年初推出的一款“安全防护保险”，主要针对企业员工，特别是频繁出境的商务人士、境外工程人员、派驻海外的工作人员遭遇绑架勒索提供保障。这款产品的理赔案件处理不同于传统的由承保保险公司理赔人员介入的方式，而是由专门的第三方危机预防和管理顾问机构NYA International来负责。NYA是一家全球领先的危机预防和管理顾问，总部设在英国伦敦，有着20多年的丰富经验，曾帮助各类企业、团体预防和处理绑架、勒索、非法拘禁等各种国际安全问题及危机事件。

“解决绑架问题的方法并不一定是赎金，还需要很好的谈判能力，并非付钱越多、越快就对企业的声誉越好。绑架和勒索保险的定位应更侧重于危机处理产品。”一家著名的国际保险经纪公司专注于政治信用风险的专家在上海对本刊记者表示。

未来，希望中国人在“走出去”的过程中能更安全些，别再遭遇太多的烦恼甚至危机。M

回顾2013年，寿险总算否极泰来，而产险仍有综合成本率居高不下的隐忧。2013年还是保险资管行业的春天，行业投资收益率整体获得提升。

险企年报显现“冬去春来”

■ 文 / 本刊记者　陈 婷

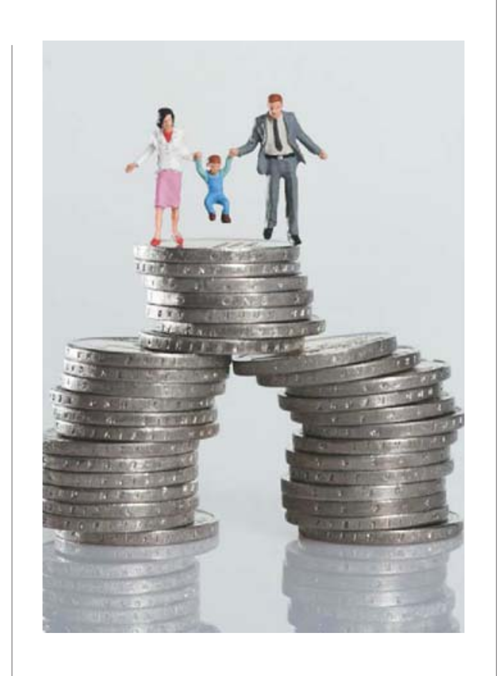
近日，在A股（或A+H股）四大上市保险公司，外加单独在H股上市的中国人保、中国太平先后披露了2013年年报。尽管各家表现不一，但是总体来看，无论是保费收入还是投资表现，在2011年、2012年经历了两个寒冬之后，2013年总算是否极泰来，一定意义上迎来春天的“复苏”。

结构调整助推寿险回暖

2010年“银保新政”后，寿险公司之前严重依赖的“半壁江山”银保渠道业务应声下跌，寿险业也因此在此后的2011年和2012年跌入谷底，经过两年的战略调整后，2013年的寿险业终于迎来回暖。

据6家上市险企年报披露统计，2013年六大上市险企的寿险业务全年实现保费收入总额8815.9亿元。其中，中国人寿实现保费收入3248亿元，同比增长0.8%；新华保险实现保费收入1036亿元，同比增长6.1%；平安人寿实现保费收入2193亿元，增长10%；太平洋寿险保费收入951亿元，增长1.8%；人保寿险实现保费收入869.4亿元，同比增长11.5%；太平人寿实现保费收入518.5亿元，同比增加42%。

其中，个险新单保费增长、续期保费增长、资产支持类保单和短期型理财产品的推行是主要原因。不过，虽然个险渠道结构有了明显改善，但从渠道增员来看，除了平安人寿和太平洋寿险营销员数量分别增长8.6%和4.4%外，中国人寿和新华保险分别下降了5.8%和1.5%，情况仍不甚理想。



产险成本压力居高不下

与寿险的回暖相比，产险形势却不容乐观，综合成本率居高成为梦魇。其中，平安财险2013年的综合成本率为97.3%，比2012年提高了2个百分点，而太保产险的综合成本率更是提高3.7个百分点达到99.5%。

与寿险不同，财产险对于成本的变化非常敏感，同时在控制成本支出方面也面临更多的不确定性。2013年产险成本率上升主要原因在于去年下半年自然灾害较多，导致赔付支出增加，同时竞争日益激烈的车险市场掀起的价格战也是重要因素。

中国太保财产险公司董事长兼总经理吴宗敏在中国太保的业绩发布会上也说，整个行业的盈利空间将会进一步收窄，2014年依然不乐观。

未来，产险公司应该更多关注责任险、信用险等非车险业务，以平衡产险总体的规模与利润。

行业投资收益率升至5.04%

2014年保监会披露的数据显示，2013年全行业实现投资收益3658.3亿元，收益率5.04%，较2012年的3.39%提高1.65个百分点，是近4年来的最好水平。

据各险企年报来看，中国人保、中国人寿、中国平安、新华保险、中国太保、中国太平2013年总投资收益率分别为5.2%、4.86%、5.1%、4.8%、5.0%、5.1%。

事实上，随着2012年下半年保险投资新政密集出台以来，保险资金投资渠道在这两年获得大幅扩宽，政策松绑为保险资管行业带来“春天”。

其中，以非标资产为代表的其他投资在保险投资资产中的占比显著提升。据华宝证券研究所《中国金融产品年报》（2014版）显示，截至2013年底，保险资金投资以非标资产为代表的其他投资资产占比达到16.9%，而同年4月该比例仅为11.25%，增长5.65个百分点左右，占比显著提升，极大地分享了利率市场化收益。在以非标资产为代表的新增投资渠道中，集合资金信托计划、基础设施债权投资计划等金融产品较受险资青睐，配置比例不断提升。

最后值得注意的一点是，在各家险企年报中，一个不容忽视的共同问题是退保规模的攀升。据统计，四家上市险企2013年总退保金高达1210.15亿元，较2012年的764亿元上涨58.22%。其中，银保渠道是高发区。一向倚重银保渠道的国寿退保金额最多，达648.63亿元，同比增长59.2%，其退保率为3.86%。该公司解释称，主要原因是各类银行理财产品冲击，使部分银保业务退保增加。

险企并购不影响保户权益

■ 文 / 本刊记者　陈 婷

4月5日，中国保监会公布了《保险公司收购合并管理办法》，允许投资方对保险公司使用部分贷款进行收购，同时也允许保险公司之间实行同业并购，两家或两家以上的保险公司将可合并成为一家保险公司。保监会相关负责人表示，此举标志着健全保险市场准入退出机制工作取得了阶段性成果。

在今年初的监管工作会上，保监会主席项俊波表示将“推进保险市场体系改革创新，继续推进市场准入退出机制改革”。确保保险机构“有多大本事做多大业务”。

目前国内有近150家保险公司，至今没有一家因破产退出市场。随着未来利率市场化加深，以及互联网金融的挤压，一些保险公司将面临更加严峻的生存压力。

4月5日，中国保监会公布了《保险公司收购合并管理办法》（以下简称“《办法》”），该《办法》将于今年6月1日起正式施行。

什么是保险公司的并购?

参考国内外有关立法例，考虑到我国多数保险公司的股权结构相对均衡、单一股东持股一般不超过20%的实际情况，《办法》将收购界定为“收购人一次或累计取得保险公司三分之一以上（不含三分之一）股权，且成为该保险公司第一大股东的行为；或者收购人一次或累计取得保险公司股权虽不足三分之一，但成为该保险公司第一大股东，且对保险公司实现控制的行为”。

同时，《办法》坚持股东身份真实公开、股东权利独立行使，没有允许通过股权代持、表决权转让等间接控制方式对保险公司进行收购。

《办法》规定，从参与主体看，保险业并购包括保险公司作为目标公司的并购和保险公司作为主导公司的并购两大类。为了促进保险市场的统一开放，《办法》同时适用于中资保险公司和外资保险公司。

为何允许保险公司同业收购?

《保险公司股权管理办法》第五条规定，“两个以上的保险公司受同一机构控制或者存在控制关系的，不得经营存在利益冲突或者竞争关系的同类保险业务”，主要目的是防止同业保险公司之间发生风险传递和开展不正当竞争。

考虑到我国反不正当竞争的法律规则已日趋完善，对于出现重大风险的保险公司，由同业保险公司进行收购也更有效率，《办法》规定，经保监会批准，收购人在收购完成后可以控制两个经营同类业务的保险公司。

保险公司可融资获得并购资金

我国此前实施的《保险公司股权管理办法》第七条规定，“股东不得用银行贷款及其他形式的非自有资金向保险公司投资”，主要目的是保证股东具有良好财务状况，能够履行对保险公司的持续出资能力。

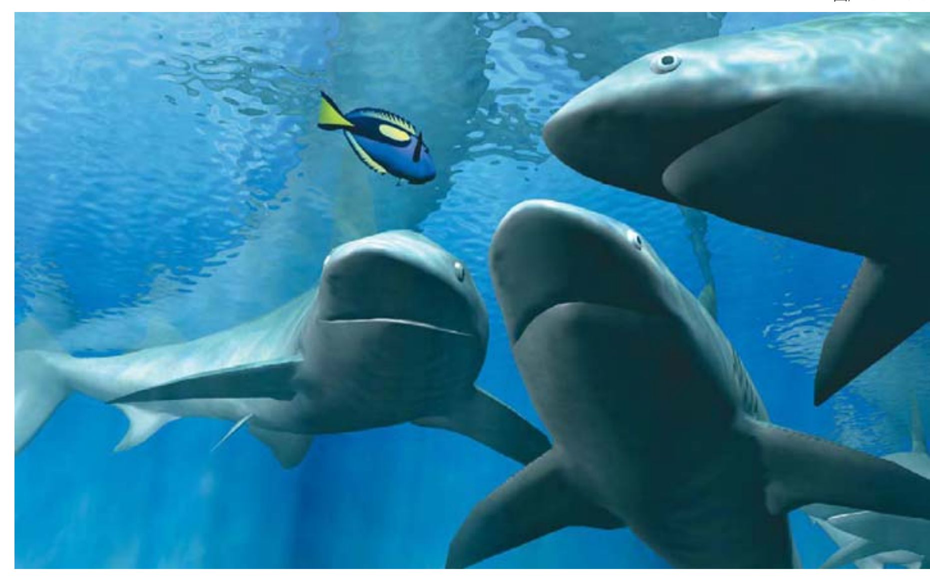
考虑到保险公司并购涉及的资金规模往往较大，某些财务状况良好的投资人特别是民间资本，难以在短时间内筹集相应的自有资金，有关监管部门对并购贷款的风险评估和风险管理也已作了明确规定，此次《办法》着眼于鼓励和促进保险公司并购，规定投资人可以采取并购贷款等融资方式，但规模不能超过货币对价总额的50%。

如何保护消费者权益?

一旦保险企业之间出现“大鱼吃小鱼”等兼并重组情况，势必会影响到保单持有人的利益问题。在这一退出机制中，如何保护消费者利益，是普通老百姓最关心的。

保险会相关人士回答说，消费者是保险业生存和发展的根基，《办法》在多方面体现了保监会持续加强消费者权益保护的政策导向。一是涵盖了通过缔结保险合同享有保险消费和服务的各类保险消费者，包括投保人、被保险人、受益人；二是规定了保险公司的全过程信息披露义务，以便保险消费者及时了解并购情况、合理做出消费选择；三是将保险消费者权益保护列为保险公司收购的审核重点，并规定了保险公司在并购完成后一定时期内的持续报告义务。





图/microfotos

如果您在生活中遇到什么理财的烦恼或者对一些理财新业务不熟悉，我们将邀请本市各银行、保险公司、证券公司、基金公司和信托公司等金融机构的专家为您解疑释惑。

您可以写信、传真或发邮件与我们联系。

地 址 上海市钦州南路81号14楼《理财周刊》社，(邮编:200235)
信封上请注明“理财信箱”。
E-MAIL ask@amoney.com.cn
传 真 021-64940492

中德安联定制高端终身寿险

Q 你好，我一直比较关注高端寿险产品，希望能有免体检，同时保额比较高的产品，有什么推荐吗?(上海 施先生)

A 中德安联人寿最近为汇丰银行高端客户定制了一款高端寿险产品——安联福佑金生保障计划。比较符合你需求的是，产品最高免体检保额可以达到500万元，保障终身并伴有分红，同时附加有保费豁免功能，能满足高净值人群通过高额寿险保单实现财富保值增值，同时确保财富传承的迫切需求。

此外，这款产品还拥有联合人寿功能，夫妻或亲子共同投保，保费相比分别单独投保更将节省40%以上。

工银安盛推“超级鑫立方”保险

Q 听说工银安盛推出了一款“超级鑫立方”保险计划，兼具保障、投资功能，能介绍一下吗?(北京 王天)

A 据了解，工银安盛这款“超级鑫立方”保险计划承袭了工银安盛“全方位”系列金牌产品的设计理念，集人寿保障、投资、分红及返还等多类保险功能于一体。

在投资账户方面，提供四大不同投资策略账户——低风险高流动性的安心投资账户、进取平衡型的卓越投资账户、稳健平衡型的稳健投资账户及激进型的进取投资账户，以满足不同投资偏好者的需求。同时提供定期给付的生存现金和周年红利等，直接转入个人投资账户。在保单终了时，客户还可享有终了红利作为特别投资回报。

当被保险人有移需求时，可随时领取部分个人账户价值；年满55周岁、60周岁或65周岁后的首个保单周年日，客户可根据需要将当时的全部个人账户价值转换为年金进行领取；而若被保险人健康长寿至百岁，还可在年满100周岁后的首个保单周年日获得等值于保险金额的百岁贺寿金。

在保障方面，投保人可根据需求增加多项附加利益，如保费豁免、意外伤害，意外伤害门急诊医疗、重大疾病、定期寿险等。

汇添富基金规模大业绩优秀

Q 我是一个投资新手，想了解下哪家基金公司规模较大，投资能力比较稳健?(上海 胡玉)

A 根据基金公募规模最新排名，汇添富基金以1014.96亿元的资产规模，居上海地区公募基金第一。目前，汇添富基金已形成公募、专户、社保、国际业务、资产计划等五大完整资产管理板块并且投资业绩持续优秀。

汇添富基金在投资研究上形成以选股为特色的权益投资和以稳健为特色的固定收益投资，力争为投资者长期创造价值。数据显示，汇添富基金主动投资能力突出，2013年汇添富旗下权益类基金的平均收益率为17.16%，而同期上证综指下跌6.75%。2014年一季度，汇添富基金旗下多只股基表现出色，其中汇添富逆向投资、汇添富美丽30基金更是双双跻身同类前十。此外，汇添富旗下固定收益产品也可圈可点，2013年，首只场内货币基金添富快线业绩和规模持续领跑。2014年一季度，汇添富现金宝基金收益率排名同类第一。

JCB信用卡推海外购物保险

Q 我马上要去美国旅行了，听说使用JCB信用卡可以享受海外购物保险，能具体介绍吗?(上海 严朵)

A 是的，截至2014年11月30日，JCB信用卡持卡人在海外购买的商品，都享受购物保险。自购买之日起45天之内，由于偶然事件引起商品的损坏，可享受最高2万元的保险赔偿。

海外地区是指中国大陆以外地区，包括香港、澳门、台湾。每张卡片每年最高可获得2万元人民币赔偿，每次申请持卡人须承担700元人民币的免赔额。

在理赔期间，发生损害后，可直接通知平安财产保险公司，并根据流程提供有关材料。有不清楚的地方，可以致电JCB 4008501181购物热线。M

非农数据或推动金价反弹

■ 文 / 中国工商银行贵金属业务部交易员　刘　潇

4月16日即将公布的中国一季度GDP数据，目前市场预期临界值在7.2%左右，数据的好坏将对今年国内市场的黄金消费水平产生一定影响。

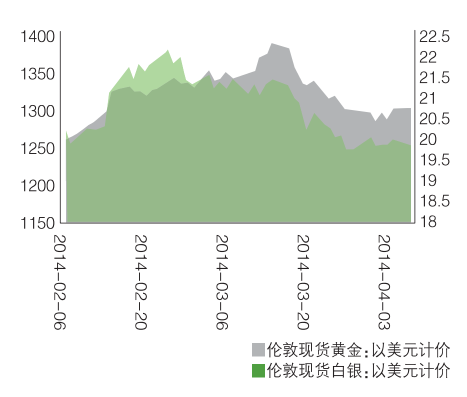


在过去一周多的时间里，国际金价出现了一轮触底反弹的过程。4月1日当天现货黄金价格最低跌至1277美元/盎司，距离3月中旬的高点跌去115美元，然随后的逢低买盘再度将黄金价格推升至1300美元/盎司整数关口上方。

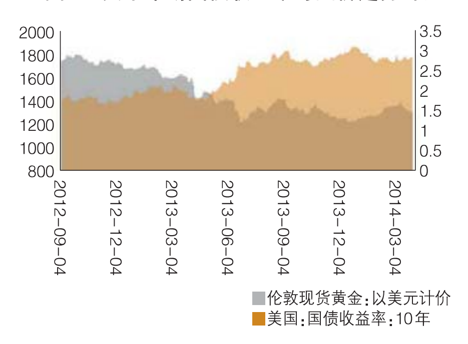
从基本面情况看，市场目前并不支持贵金属价格继续大幅下跌，但整体市场形势仍不容乐观。美国劳工部4日公布的数据显示，美国3月季调后非农就业人数增加19.2万人，不及20万人的增幅预期；3月失业率为6.7%，与2月持平，略高于部分经济学家预期。而其他经济数据方面，高盛将美国一季度GDP增长预期从1.6%调降至1.5%。美国3月密歇根大学消费者信心指数终值为80.0，也低于预期的80.5。美国3月ISM制造业就业指数为51.1，预期52.8。近期大多数经济数据均稍逊于市场预期，这也为黄金价格的反弹创造了一定的外部条件。但对于长期来看，我们认为随着严寒过去，美国就业形势好转，我们重申对于美联储保持目前QE缩减节奏的判断。而对于欧元区方面来说，鉴于当前通胀仍然低迷，未来进一步降息的可能性仍较大。

而从最近市场的资金流向来看，各路资金从贵金属市场流出的迹象比较明显。根据CFTC截止4月4日发布的报告显示，管理资金持有的黄金净多头减少17172手至100145手。这是投机者连续第二周削减黄金期货多头，显示以对冲基金为主的投机者对黄金继续看多的意愿有所减弱。ETF持仓方面，全球最大的黄金ETF—SPDR截止上周五的持仓总量为809.18吨，较之前一周减持7.8吨。但从美十年期国债收益率的表现来看，上周一度涨至2.8%以上水平，但目前又回落至2.7%附近。对于贵金属市场来说，该收益率的维持低位意味着当前金价进一步大跌的可能性较小，市场流动性维持在较为宽松的环境当中。

▶图1　近期金银价格走势



▶图2　美十年期国债收益率与金价走势对比



数据来源：Wind资讯，工商银行贵金属业务部

▶4月14日~4月20日重点资讯提示

日期	北京时间	重要资讯
4月15日	08:30	澳洲联储会议纪要
	16:30	英国3月CPI年率
	20:30	美国3月季调后CPI月率
4月16日	10:00	中国一季度GDP年率
	18:00	欧元区3月CPI终值年率
	20:30	美国3月新屋开工总数年化
4月17日	20:30	美国当周初请失业人数
	20:30	加拿大3月CPI月率
4月18日	22:00	美国3月咨商会领先指标月率

黄金投资小贴士

影响金价十大指标之一

美十年期国债收益率

自2013年下半年以来，随着美联储对于QE缩减的决议“尘埃落定”，美国十年期国债收益率这项指标开始于金价呈现出较高的负相关性。

当实际利率偏低时，现金和债券逐渐淡出投资者的视线，因为投资者的实际收益率低于通胀率，金价有可能上升；当实际利率上升时，金价自然会很快下跌。自去年下半年以来美国的通胀水平一直维持较低且稳定的水平，因此美十年期国债收益率的走势在一定程度上与实际利率的走势较为吻合。

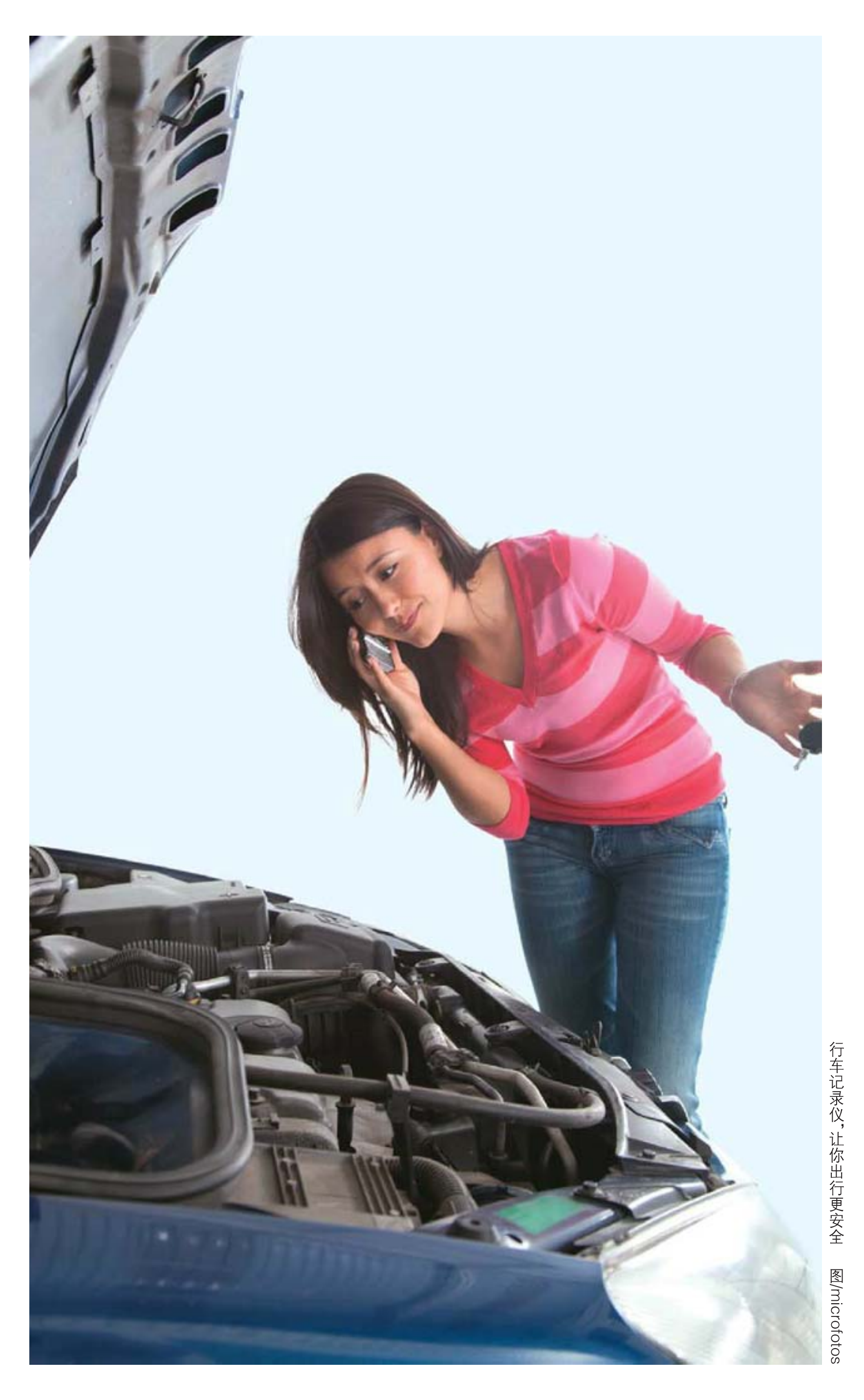
炒金玩银看什么

接下来的一周，来自宏观市场方面的消息相对较为清淡。特别需要关注的是4月16日即将公布的中国一季度GDP数据，目前市场预期临界值在7.2%左右，数据的好坏将对今年国内市场的黄金消费水平产生一定影响。其次需重点关注英、美、欧三地的3月CPI数据，通胀水平的变化将直接对各国央行的货币政策产生重要影响，特别是欧元区的通胀如果继续维持较低水平，或将引发央行再一轮的降息。除此之外，北京时间周四晚间的美国当周初请事业救济人数也将对市场走势产生一定影响。

为爱车选装一个“黑匣子”

■ 文 / 本刊记者　张　瑾

行车在外，难免会有意外发生。一款实用可靠的行车记录仪就能解决许多烦恼，让你多彩的汽车生活变得更加安全。



行车记录仪，让你出行更安全　图/microfotos

现如今，春游的气氛越来越浓，“有车一族”也越来越多。但行车在外，难免会有意外发生。“公说公有理，婆说婆有理”的事故纠纷以及层出不迭的“碰瓷”现象都让许多车主深感防不胜防。这时候，一台精巧实用的行车记录仪就能解决这些烦恼。

作为收集及记录车辆行驶中的影像及声音等相关资讯的仪器，行车记录仪后不仅能够记录汽车行驶全过程的视频图像和声音，成为交通事故的最佳“证人”；对于喜欢自驾游的人，如今的行车记录仪还可以作为记录旅途中美景及欢乐的DV以及停车时的“监控小帮手”。如果想让自己的日常行车生活变得更加安全有趣，不妨考虑为自己的爱车配上一款可靠好用的迷你“黑匣子”。

行车记录仪选购攻略

如同大部分电子产品的发展轨迹，国内的行车记录仪市场发展基本要比发达地区稍晚一段时间，作为在俄罗斯、韩国等国家的强制安装装置及台湾地区的“车辆标配”，国内的行车记录仪行业发展起步不久，各种行车记录仪品牌鱼龙混乱，产品的售价也从几十元到数千元不等。如果对市场产品不是特别熟悉，建议大家在选购的时候可按照以下技巧参考辨别：

外观 | 常言道不可以貌取人，但在挑选行车记录仪的时，可以按照“小巧、不影响驾驶员视线”的标准“以貌取仪”。一般来说，行车记录仪都以体积较为小巧的为宜，如此才能在使用的过程中减少对驾车者视线的遮挡，相对来说也就更为安全。

操作 | 除了外观小巧，仪器操作是否简便也是非常重要的。人各有长，不是每一个人都对数码产品了如指掌操作得宜，太过精细复杂的功能及操作可能反而会造成使



用者的操作不当及日常困扰，因此，在同等条件下可以考虑优先选购简单易用，较为智能化的行车记录设备。

▶硬件功能

分辨率 | 在分辨率方便，行车记录仪尚不能与高清摄像机相提并论，记录仪的作用是用来事故处理的，能看清与爱车碰撞的车的车牌号或者品牌车型颜色，是否被碰瓷，达到这些效果那记录仪就是满足需求了。一般而言，行车记录仪的视频分辨率达1280×720以上的就能满足基本的清晰度需求，有更高要求的车主也可选购达1080P建议或支持720P与1080P画质调节功能的记录仪款型。此外，考虑到视频存储需求及使用的方便性，一般建议选购能支持32GTF卡的产品（可在1080P画质状态下录制480分钟左右）。

拍摄广角 | 一般来说，广角越大，所拍摄到的监控画面越宽，但广角越大边际也变形越大。综合目前的技术条件及实际效果，拍摄广角为120度至140度的产品已经基本可满足日常行车所需。

夜视功能 | 由于夜晚行车事故的发生率概率要比白天高出数倍，因此行车记录仪的夜视能力应该是车友们需要特别重视的一个因素。有的行车记录仪不支持夜视功能，在夜间拍到的画面就会非常模糊。一般而言，镜头、还有行车记录仪的主控芯片、光感传感器、夜视技术、等等都决定了夜视的效果，车主们在选购行车记录仪的时候需要特别注意选购支持夜视功能，强光不曝光的产品。

重力感应功能 | 重力感应也叫碰撞感应，是说记录仪与车身连接为一体，正常摄像记录的时候，当车身出现碰撞而产生震动时，记录仪会将该段拍摄视频进行锁存，不会在重复记录时被自动覆盖掉，以自动保留视频证据的安全。要实现重力感应功能，机器内部就需要内置G-sensor芯片及相关部件，会增加成本，因此市面上很多机型并不具备这一功能。但在实际使用过程中，重力感应的实用性和必要性都较强，建议车主可以在购买行车记录仪时选择带有重力感应功能的产品。

电池 | 行车记录仪在行车工作时的供电主要来源为汽车电路，只有在熄火后延时关机或野外拍摄时才需要锂电池或大电容供电。在实际使用过程中，电容供电比较安全但时间短，锂电池的容量一般达1~2小时就足够日常需求，较为方便好用。总体而言，目前的内置锂电池技术已经较为安全，但由于目前市面上仍有由于劣质充电器充电或锂电池产品经太阳久晒后出现爆炸的说法，不放心的车主也可优先选购非内置锂电池的相关产品。

TF存储卡 | 存储卡虽小但也十分重要。因为在进行持续不断的拍摄监控视频进行工作时，视频数据的吞吐量非常大，存储卡的读写速度和稳定性也就成了非常重要的支撑。如果选用的TF卡为劣质山寨卡，就可能产生不必要的漏秒、读取错误、花屏、甚至不识别、死机等现象。因此，在选购TF存储卡时，车主一定要注意选择品牌正品，卡速最好为CLASS 10，切忌不能因为便宜购买低速卡。此外，个别行车记录仪可能存在挑卡现象，因此在配卡时最好随身携带记录仪最为稳妥。



品牌及价格 | 由于国内的行车记录仪行业发展起步不久，各种行车记录仪品牌鱼龙混乱，产品的售价也从几十元到数千元不等。一般而言，行车记录仪不必选择价格过高的顶尖产品，一般需求的可购买300至1000元价格区间的大品牌产品，这些产品相对廉价的行车记录仪来说性能可靠且保修比较方便。此外，无论从性能上还是从功能上来看，当前市场上台湾地区生产的行车记录仪要比大陆生产的更具优势，但价格也会稍贵一些。如果实在没有头绪，车主也可在京东、天猫等主流购物网站根据销售人气、排名及评价进行挑选，这样不但更加的方便和简单地挑选到星际比较高的产品，售后服务及退换也相对有较好地保障。





高端全能

PAPAGO！GoSafe650

镜头	高品质玻璃镜CMOS传感器，130广视角
显示器	TFT 4.3寸
格式	AVI
存贮	SDHC
电池	超级电容
GPS	支持
重力感应	支持
移动侦测	支持
高级扩展	主动安全系统（车道保持与前车距离预警）
录像功能	循环录像/1分钟/2分钟/3分钟/5分钟/关/移动侦测

参考售价 1680元

作为一家台湾老牌行车记录仪厂家，PAPAGO!的外观设计及硬件口碑无疑是当前国内颇具市场认同度的产品，而作为品牌全能高端机型推出“GoSafe650”无论在外观设计或功能支持方面都尽显“王者之风”，且售价在部分经销商下调后也已比刚推出时2280元优惠不少。具体而言，这款高清1080P 130度广角记录产品采用新型感光元件，在低照度环境下感光元件较一般高出25%以上，使夜间影像质量得以大幅上升。另一个惊喜是，GoSafe650拍摄的画面还原度也极高，可在完美记录行车车况的同时完美记录下四周的舒畅风景。此外，由于采用了超级电容，锂电池的高温爆炸风险也被完全排除，而重力感应、GPS轨迹记录、移动检测功能也都能在各个方面加强行车安全保障，是高端车车主的理想选择。

相关链接

新购行车记录仪基础测试

在购买行车记录仪或收到记录仪之后，可优先进行流畅及夜视两个基础测试，测试好了，使用起来就更加的安全放心：

流畅测试：在高速道路上，将车辆开到120km/h后录像，基本上能够看出画面是否有卡的现象。如果有则行车记录仪录像效果不理想。

夜视测试：如果可以设定曝光时间，切换至拍照片状态，同时拿出你的数码相机或手机设定相同的曝光时间和分辨率，拍同一场景，比较图像质量;或者去夜间行车记录仪路面灯光较亮处和较暗处进行拍摄，然后在进行对比，也可以同时测试出其分辨率是否有问题。



时尚易用

捷渡JADO 600s

镜头	500万像素，140广视角
显示器	TFT 4.3寸
格式	AVI
存贮	TF高速记忆卡
电池	内置聚合物电池
重力感应	是
录像功能	循环录像/1分钟/2分钟/3分钟/5分钟/关/移动侦测

参考售价 560元

在国内的行车记录仪品牌中，“捷渡”是口碑及知名度都较高的一个品牌。对于喜欢反光镜式记录产品或对记录仪外观要求较高的车主来说“600S”这款4.3寸高清仿后视镜造型行车记录仪在功能及造型方面都是颇为不错的选择。造型方面，“600S”采用超薄设计，厚度为12mm，于传统后视镜玻璃材质基础上镀上新复合材料的设计能有效抗眩光。而其500万的镜头像素、140度高解析度广角及重力感应国内功能也能较好的满足日常行车记录所需。此外，安装方便，可毫无突兀感地安装在大部分家用车型的后视镜上也是该产品的又一亮点。



美观小巧

威仕特R1

镜头	500万像素，140广视角
显示器	2.4英寸LTPS高清屏
格式	AVI
存贮	TF高速记忆卡
电池	120mA聚合物电池
重力感应	是
录影功能	循环录影，视频片段时间（3/5/10分钟可选）

参考售价 700元

在庞大的车载电子市场中，“威仕特”旗下的R1走的是差异化路线。其机身精巧，采用了微单造型的设计，大小略等于Iphone 5S的1/2，由于将施华洛世奇水晶元素融入了产品的外观设计，因此在造型上颇具质感。功能方面，威仕特R1定位也相对全面，可支持1080P高清行车视频的摄录，140° 超广角拍摄，拥有4倍数码变焦能力，支持循环录影，Gravity Sensor重力感应装置也能在车身强烈震动时可紧急锁定关键档案，保存有效事故证据，十分适女性消费者使用。M

泰康人寿董事长兼CEO陈东升：

养老社区是一片“大蓝海”

■ 文 / 本刊记者　陈　婷

作为保险公司兴办养老社区的“第一个吃螃蟹者”，泰康人寿陈东升认为，养老社区可以将寿险产业链延伸至医疗等领域，还可与保险资金在时间周期上相匹配，符合寿险资金对安全性、流动性的要求，未来将是保险资金重要的投资方向。

“未来5~8年，泰康人寿预计将在全国投资1000亿元，兴建15~20个养老社区，先期构建拥有超过5万名客户的连锁养老网络，长期将达到20万名客户规模。”

4月3日，长三角地区首个由保险公司投资建设的连锁养老社区——泰康之家·申园的养老生活体验馆正式揭幕，申园的雏形首度对外实体呈现。在当日接受本刊记者专访时，泰康人寿创始人、董事长兼CEO陈东升显得尤其兴奋，可以说是“豪情万丈”。

泰康养老社区全面布局长三角

面对百舸争流的产业春天，作为中国养老产业领跑者和养老商业模式创新者的泰康人寿，一直有着运筹帷幄的稳健和自信。

“申园是泰康养老社区全国布局的旗舰项目，也是泰康人寿长三角战略棋盘上最重要的一枚落子。“陈东升表示。

这一次，在战略路线图推进方面，泰康人寿又拟在长三角多个重点城市全面布局养老社区，泰康倾力打造的高品质养老服务有望覆盖中国老龄化程度最高、养老需求最迫切、综合经济实力最强的区域。

陈东升介绍说，除上海之外，江苏、浙江亦已被确定为泰康养老社区长三角布局重点，已规划在南京、苏州、杭州、宁波等地获取项目用地，因地制宜地建设泰康之家连锁养老社区。

将投资1000亿元在全国铺开

除了北上广和海南三亚海棠湾，以及已经确定的长三角几个重点城市之外，泰康养老社区建设在武汉、成都两地今年也很有可能获得进展。

“未来5~8年，泰康人寿将在全国投资1000亿元，建设15~20个养老社区，先期构建拥有超过5万名客户的连锁养老网络，长期将达到20万名客户规模。”陈东升预计。



陈东升：“未来5~8年，泰康人寿预计将在全国投资1000亿元，兴建15~20个养老社区，先期构建拥有超过5万名客户的连锁养老网络，长期将达到20万名客户规模。”

据悉，规划中的1000亿元投资资金将全部来自于保险资金。陈东升说，监管层放开大类资产投资比例后，保险资金投资基础设施和不动产的比例上限放宽至30%，泰康人寿目前资产约6000亿元，投资额在监管允许范围内。

“实际上不会达到监管设置的那么高的比例，我们一直按照10%左右的比例计算。以泰康目前的发展增速看，未来5~10年泰康的资产规模预估将达到1万亿元，这个牛我敢吹。1000亿元是未来5~10年的投资额，恰好在10%左右。”陈东升表示。

此外，陈东升还否认了关于养老社区暴利的质疑，“养老社区从拿地、建设到入驻，至少需要8年的周期，长期平均收益水平预计在5.2%左右，不属于暴利。 但需要看到的是，养老社区将寿险产业链延伸至医疗等领域，还与保险资金在时间周期上相匹配，符合寿险资金对安全性、流动性的要求，因此养老社区未来肯定会是保险资金重要的投资方向之一。”陈东升认为，目前来看，养老社区还是“一片大蓝海”，属于朝阳产业。

打造高标准的“医养活力社区”

“近年来，在我国优质医疗资源供给不足、供给结构不合理背景下，养老服务业提出‘的概念。其实，我们泰康人寿早在2011年启动首个养老社区—泰康之家·燕园之初，就已经把医养结合作为泰康养老社区功能定位和规划设计的基本出发点，今后，我们要打造中国市场化医养产业第一品牌。”陈东升表示。

据介绍，“医养结合”，简单地说，就是在养老CCRC社区独立生活、协助生活、专业护理、记忆障碍四个基本业态的基础上，配建具备二级以上资质的老年康复医院，使得社区居民获得三个层次的医疗健康保障，一是健康管理，二是护理康复，三是通过泰康与当地三级甲等医院合作建立的绿色通道，获得高品质临床治疗服务。M







西西里与托斯卡纳尊享之旅

■ 文 / 路 客

西西里和托斯卡纳是意大利两个最受世人青睐，却又风格迥然不同的旅游胜地，将这两个区域安排在一个行程，可以体会到意大利丰富灿烂的自然地理风貌，以及由此形成的不同的人文历史风情。

西西里正好位于长靴形的意大利半岛的鞋尖地带，是地中海最大岛屿，海岸景色多变，海水清澈透明、气候温和宜人，自古以来就有“地中海天堂”的美誉。

西西里的地理位置，决定了它在地中海时代的重要性，希腊、腓尼基、迦太基、罗马和阿拉伯文化交织在这个十字路口，造就了当地人文深厚、生活灿烂。

中世纪以后，十字军诺曼底骑士团、德意志腓特烈二世、法国安茹家族、西班牙阿拉贡家族等先后统治过西西里，西西里人在与外族统治的抗争中，形成了不畏艰难、执着顽强的性格。

托斯卡纳地区是意大利中部最辉煌的历史文化中心区域，这里拥有伊特鲁里亚、罗马帝国、教皇、中世纪、文艺复兴等意大利各个辉煌历史时期的重要文化遗迹，这一区域长期以来一直是意大利的中心，生活富庶、人文荟萃，集中了许多意大利最著名的花园、酒庄、温泉、乡村庄园酒店等，是享受意大利优雅生活的最好地方。

两个风格迥异的旅游胜地

西西里和托斯卡纳是意大利两个最受世人青睐，却又风格迥然不同的旅游胜地，将这两个区域安排在一个行程，可以体会到意大利丰富灿烂的自然地理风貌，以及由此形成的不同的人文历史风情。





1.蒙塔尔普恰诺
2.皮恩扎
3.圣安提莫修道院

陶尔米纳(Taormina)是西西里最美丽的城镇,小城中心位于山上,西面是雄伟的埃特纳火山,山脚下就是爱奥尼亚海,景色迷人,数百年来吸引了无数的艺术家和皇家贵族将此作为度假观光游览胜地,也是意大利人最喜欢的蜜月旅行目的地。陶尔米纳旅行服务齐全,有通往西西里各个旅游景点的游览交通,因此,是访问西西里的最佳基地。

基安蒂地处托斯卡纳中心,也是意大利最富盛名的葡萄酒之乡,深入基安蒂能够领略到最经典的托斯卡纳风光,也能够享受到最完美的托斯卡纳阳光和美食。

这是一个以2个人随时出行而设计的舒适自由行方案,以陶尔米纳和基安蒂作为游览西西里和托斯卡纳的落脚点,既考虑游览周边主要景点的交通便利,也让游客能够深入到这两个区域的中心,充分融入当地生活场景,带来不一样的深度旅游体验。从飞机到达开始,一路都有专车伺候,同时也留给客人悠闲自由的空间。

卡罗塔别墅是陶尔米纳最舒适的酒店,豪华海景房可以饱览埃特纳火山和爱奥尼亚海的壮丽景色。勒方坦那庄园则是托斯卡纳最享受的庄园酒店,坐拥基安蒂葡萄园起伏的乡村风光。同时,每晚都安排当地的美食美酒,让客人享受高品质的度假生活。

梦幻小镇和火山群岛

第1天

上海(北京)—卡塔尼亚(Catania)

乘坐瑞士航空从浦东国际机场(或者)首都国际机场出发,经苏黎世转机前往卡塔尼亚。接机后抵达陶尔米纳卡罗塔别墅(Hotel Villa Carlotta)。

住宿:卡罗塔别墅豪华海景房。

卡罗塔别墅是陶尔米纳一家小型豪华酒店,酒店位于一幢拜占庭风格的塔楼建筑,外墙镶着土红色方砖的卡罗塔别墅,1860年由当地一户贵族家庭建造,外观非常显眼。

酒店只有23间客房,但占地面积并不小。酒店有一个地中海风格的美丽花园,以及一个私家露天游泳池,茂盛的植物沐浴着西西里的灿烂阳光,令人惊艳。客房里的家具,有许多都是业主精心收藏的古董,并且在整体风格统一的基础上,每间客房的布置、家具又有着细微的区别。这种看似随意的布置,不仅为每个房间带来独特的个性,也由此让入住的客人体会到"自己的"房间的感觉,宾至如归。

住宿:陶尔米纳卡罗塔别墅。

第2天

漫步陶尔米纳(Taomina)

陶尔米纳的辉煌历史始于公元前400年的希腊时代,公元前212年开始归属罗马帝国管辖。9世纪时一度成为拜占庭统治的西西里首都,现在保存下来的是中世纪的城市格局。陶尔米纳最著名的历史遗迹是建于公元前3世纪的希腊剧场,2世纪罗马时代又对剧场进行了翻修。观众可以从剧场的台阶上看到埃特纳火山和壮丽的大海景象,独特的位置,使其成为世界上最具特色的希腊剧场。每年夏季,剧场也成为陶尔米纳艺术节的主要会场。

城市保留下的东西两座城门,如今东门命名为墨西拿门,西门命名为卡塔尼亚门,连接两座城市的是主要的商业街尤伯特大街(Corso Umberto)。尤伯特大街的中间位置是城市的中心广场——4月9日广场,广场的标志建筑是一座华丽的巴洛克喷泉,建于1635年。广场也是一个观景大平台,可以俯瞰陶尔米纳周边山色海景。广场西面的钟楼建于12世纪,东面的大教堂建于13世纪,因此,尤伯特大街是游客最集中的场合。另外,城北的卡斯特罗城堡(Castelmola)和城南的市民公园(Giardino Pubblico)也是深受游客的喜欢的地方。其实,离开热闹的尤伯特大街,徜徉在陶尔米纳的小巷里,你能感受到更加轻松愉快的氛围;乘坐缆车到达陶尔米纳的海边,踏上美丽岛,你更可以体会爱奥尼亚海的无边魅力。

有人说陶尔米纳的美丽无论怎么形容都不夸张,加之陶尔米纳众多餐馆提供的美食享受,因此,把陶尔米纳作为游览西西里的基地,无疑是一个极佳的选择。陶尔米纳提供了丰富的交通设施,住在这里可以加入各条西西里的游览路线,很方便地游览西西里的主要景点。

晚餐:卡罗塔别墅酒店顶楼餐厅烛光晚餐。这个风景独特的餐厅完全可以跻身"全球最好酒店餐厅"之列,拥有无敌的景观,远眺白雪覆盖的埃特纳火山,俯瞰碧蓝的爱奥尼亚海。餐厅提供西西里特色风味。

住宿:陶尔米纳卡罗塔别墅。

第3天

游览伊奥利亚火山群岛(Aeolian Islands)

伊奥利亚火山群岛是欧洲人的圣杯,巨大的火山岩沿


伊奥利亚火山群岛之斯特龙博利岛





托斯卡纳拉方坦纳庄园

伊奥利亚火山群岛之帕纳雷阿岛

蒙塔奇诺

着西西里岛的北部海岸绵延200多公里，这个火山群岛包括利帕里岛、乌尔卡诺岛、萨利纳岛、帕纳雷阿岛、斯特龙博利岛、阿里库迪岛和菲利库迪岛等七个岛屿，形成于100万年以前，独特的自然风貌，使伊奥利亚火山群岛被列为联合国科教文组织的世界遗产，也是西西里最受青睐的游览胜地。

花费一天的时间，坐船出巡，寻访伊奥利亚两三个岛，会是一趟令人难忘的海上历程。

住宿：陶尔米纳卡罗塔别墅。

第4天

埃特纳火山(Mt Etna)

10点出发游览埃特纳火山。包括参观当地酿酒厂，品酒及午餐。下午4点回到酒店。

埃特纳火山高达3350米，是欧洲最大的活火山。登上终年积雪的山顶，俯瞰爱奥尼亚海，是一种令人震撼的感受。

晚餐：La Piazzetta餐厅的晚餐。这是陶尔米纳一家非常出色的家族餐厅，提供独具风味的西西里美食。

住宿：陶尔米纳卡罗塔别墅。

托斯卡纳秘境与红酒

第5天

西西里–托斯卡纳

早餐后，送往卡塔尼亚机场飞往佛罗伦萨。

佛罗伦萨接机后，迎至勒方坦那(Le Fontanelle)庄园。

勒方坦那庄园位于托斯卡纳最著名的酒乡基安蒂(Chianti)，是一家豪华的乡间别墅酒店。酒店的建筑可以追溯到13世纪，17世纪至19世纪初，这里曾经是一家女子修道院，1999年以后被改建成舒适的乡间别墅酒店。这个深处葡萄园中的酒店，沐浴在基安蒂梦幻般美丽的氛围中。

晚餐：在素有基安蒂观景阳台之称的科罗娜餐厅(La Colonna)享用一顿三道菜烛光晚餐。

住宿：托斯卡纳勒方坦那庄园。

第6天

托斯卡纳秘境一日游

早餐后(9:00)从勒方坦那出发，前往皮恩扎(Pienza)。

皮恩扎是教皇庇护二世的家乡，文艺复兴时，教皇重新规划该镇，这也是首度把文艺复兴风格运用在城市建设上，因其保存了文艺复兴时期城镇格局列为世界文化遗产名录。

之后来到蒙特普尔恰诺(Montepulciano)

蒙特普尔恰诺是托斯卡纳最高的城镇，海拔605米。城墙建于1511年，城中主要是文艺复兴时期建造的房屋和教堂。蜿蜒的长街克尔索街向上通往主广场。

在蒙特普尔恰诺午餐，并品尝这里出产的托斯卡纳著名的红酒Vino Nobile di Montepulciano。

午饭后前往蒙塔尔奇诺(Montalcino)。

参考价格 42000元人民币(2个人的总费用)。

费用包括全程7晚的酒店、早餐和晚餐，以及当地的车辆接待以及西西里飞往托斯卡纳的机票。

费用不包括国内往返意大利的国际机票，以及签证、海外旅游保险，以及在当地的午餐等费用(午餐主要考虑到留给客人自由选择的空间)。

国内往返意大利的国际机票，如果参照行程中所提示的瑞士航空，则经济舱的往返价格含税在8500元/人，商务舱25000元/人。其他航空公司可以参照这一价格估算。

专属定制 2人出行，随时安排，提前30天预订。同时，也可以根据客人的时间安排，增删相关行程。

贴心说明 请在微信公众号搜索shluck，加关注(或者扫一扫"路客海外深度游"二维码，加关注)，"路客海外深度游"将随时提供咨询。



蒙塔尔奇诺村中有14世纪的要塞和城墙，城中的主要的景点为圣奥古斯丁修道院和14世纪的教堂。圣救世主教堂建于1818至1832年，由Agostino Fantastici设计。位于人民广场的市政大厦建于13~14世纪，它的塔楼可以俯瞰整个城区。这里出产托斯卡纳著名的红酒Brunello di Montalcino。最后，去参观圣安提莫教堂(Abbazia di Sant'Antimo)。

圣安提莫教堂是托斯卡纳最美丽的修道院教堂。用奶油色的凝灰石建造，以斯塔齐西亚河谷(Starcia Valley)的茂密山林为背景。教堂最初建于781年神圣罗马帝国查理曼时期，主教堂建于1118年年，法兰西仿罗马式风格，内部用雪花石膏建成，非常明亮。

落日时分回到勒方坦那，可以在酒店的温泉浴室，享受SPA。

整个一天的行程有专车跟随。

晚餐：勒方坦那酒店科罗娜餐厅。

住宿：托斯卡纳勒方坦那庄园。

第7天

托斯卡纳自由行

勒方坦那庄园提供从酒店到锡耶纳(Siena)的往返接送。另外，酒店也免费提供自行车，客人可以骑自行车自由地造访托斯卡纳乡间。

晚餐：勒方坦那科罗娜餐厅五道菜晚餐，包括酒庄自产葡萄酒Sommelier。

住宿：托斯卡纳勒方坦那庄园。

第8天

佛罗伦萨–苏黎世–上海(北京)

早餐后，专车送往佛罗伦萨机场，乘坐瑞士航空公司飞机经苏黎世转机返回上海。M



荣膺"第三十次中国南极科考队专用SUV"

斯柯达Yeti野帝"南极开拓之旅"见证硬派实力



■ 文 / 南海林

2014年，上海大众斯柯达旗下SUV车型Yeti野帝，成为第30次中国南极科考专用车辆，倾心助力中国南极科考。日前，为期17天的斯柯达Yeti野帝"南极开拓之旅"圆满结束，上海大众斯柯达携Yeti野帝车主远赴南极参观中国南极长城站并进行试驾。Yeti野帝出众的越野实力和功能配置，让车主体验了征服雪域极地的快感，更领略了壮美的南极风光。

挑战极地 见证越野实力

南极科考队在选择专用车辆时，通过对动力操控、安全性能等方面的综合对比，最终斯柯达Yeti野帝脱颖而出。作为南极科考队的专用SUV，Yeti野帝不负众望，面对复杂严峻的路面和恶劣天气，以实力和高品质的车身结构征服险阻，交上了令人满意的答卷，受到了赞誉。

冰雪路面是南极之行必须面对的挑战之一。Yeti野帝配备了智能全时四驱系统，响应迅速，能综合判断行驶状态，增强恶劣路况下驰骋的安全性。Yeti野帝功能强大的智能OFF-ROAD越野模式，能适时调整发动机和制动辅助系统，使车辆在非铺装路面和陡坡上行驶更为轻松，更好应对冰雪坑洼路况。舒适稳健的前麦弗逊式后四连杆式独立悬架和全路况底盘设计，带来优越的底盘通过性，大大提升了极地行车的稳定性和安全性。

路途遥远，没有条件进行大规模维修，这无疑对车辆的可靠性提出了更高要求。Yeti野帝采用德国大众的HSB高强度车身，高强度钢材比例达36%，特高强度钢材比例达57%，超高强度钢材比例达到2%，高刚性车身为恶劣环境下的行车提供了高保障。同时广泛采用先进的激光焊接技术、热成型技术、空腔注腊技术、PVC防石击保护膜技术等欧系制造工艺，进一步增强了可靠性和耐用性，降低了故障率。

享受极地 领略奇幻风光

憨态可掬的企鹅、晒太阳的海豹，南极优美的自然风光让人着迷。Yeti野帝不仅让车主体验到征服极地的豪迈，更能惬意地欣赏极地风光，领略大自然的鬼斧神工。

面对寒冷的天气，功能强大的空调系统送上了温暖。双区独立恒温空调能根据温度传感器自动对车内进行加热，还可单独设置车内两侧温度，满足乘客对温度的不同需求。前排座椅还有可独立调节温度的电加热功能。



透过Yeti野帝全开启式超广角全景天窗，仰望美丽的南极星空，是再惬意不过的事了。Yeti野帝的天窗玻璃表面积接近1.2㎡，透光面积是普通天窗的3倍，具有绝佳的观赏效果。秉承斯柯达品牌在空间设计上的优势，Yeti野帝将长4459mm、宽 1793mm、高 1682mm、轴 距2638mm的车身尺寸利用率发挥到了极致，为驾乘人员提供了超乎预期的宽敞头部空间和腿部空间，就算在极地穿着再厚的防寒服坐进车内也不会觉得拥挤。

"在野帝的陪伴下，我有幸看到了蔚为壮观的企鹅群，参观了中国南极长城站，还体验了一把极地试驾的畅快感，这是一次特别难忘的回忆！"跟随上海大众斯柯达踏上"南极开拓之旅"的车主十分感慨。对于众多Yeti野帝车主来说，这款轻松征服了南极的纯正德系SUV，也将成为他们人生旅途中最值得信赖的伙伴，一起去感受走在路上的快乐，欣赏更多更美的风景。M

当下将P2P作为投资渠道的人，其风险意识还有待强化。对于潜在可能发生的违约风险，投资人还是应该聚焦在切实的保障措施上，能在手中握有实实在在的抵押权，才是最令人安心的。

P2P平台怎么选更安全

■ 文 / 本刊记者　徐卓航

据2013年P2P投资人报告，94%的投资人在P2P的投资中取得正收益，87%的人收益高于18%，不得不说P2P投资越来越普遍。中国小额信贷联盟秘书长白澄宇认为，P2P信贷平台满足了金融市场的需要，应该加以鼓励。但所有金融创新都存在风险，P2P平台目前存在多种经营模式，各种模式的风险不同，应该有区别地分析和防范。

尽管P2P平台接连倒闭跑路的消息不绝于耳，但对投资人而言，P2P网贷依然有着其不可比拟的优势所在。所以在投资P2P前一定要多方考察、谨慎选择一家回报适中、资金又有保障的网贷平台。那么如何挑选呢？具体可以从三个方面着手。

一看资金进出

目前，大部分P2P平台都选择和第三方支付平台合作，其资金流转模式为资金在平台归集，即第三方支付平台为P2P平台开一个专款专用账户，投资人的资金先划拨至该账户，P2P平台再把资金划拨给借款人，此种模式实际上与直接将资金划入平台的银行账户并无区别。但出于对第三方支付公司的信任，大多数投资人并未意识到这一点，一旦平台跑路，投入的资金便血本无归。因此，对于第三方支付监管的呼声愈发高涨，而一些平台，如人人贷为了有效规避风险，便将风险金账户交由招商银行托管，使客户资金与平台资金实现完全分离。

除此之外，另一种更透明、且保障资金安全的方式是，资金的流转划拨直接在借贷双方账户中实现，在没有第三方账户的情况下，使得借贷双方都拥有完整的知情权，真正做到专款专用，此类操作的典型代表是仟邦资都。如此一来，平台便只是个提供撮合功能的通道了。

二看信息透明度

一家P2P平台的信息透明度与风险控制密切相关，许多被爆出的虚标、秒标等情况，在一定程度上是由信息不对称引起的。所谓信息透明，用大白话来表述，就是该平台会不会仔细地将每一笔业务都挂在网上透明化，让无论借款人还是投资人都大致知道对方是谁。当然，虚假标表面上是很难识别的，但我们可以关注以下信息：标的详细描述情况、相应借贷合同、抵押合同是否完善。其中纸质版的借贷合同、抵押合同，打款凭证尤为重要。

另外，相关借款申请材料、借款人和抵押物的相关证件、详细的说明，都能让投资人有更清楚的了解，对于自己资金的去向也会更放心。

三看风控模式

如何控制风险是所有P2P平台发展的核心问题之一，也是投资人审视一个平台的基本条件。目前，可把大多数P2P平台分成两大类：信用模式、抵押模式。其中对于采用信用模式的P2P来说，投资人首先不可尽信其FICO评分。

FICO是网贷平台鼻祖之一的美国Lending Club运用的信用分数体系，在美国，个人信用记录，包括对任何一个银行卡，以及车贷、房贷上的还款情况都会及时体现并且反映在信用分数上，甚至就连是否及时缴纳房租的信息也会在打分卡中显示。而在中国，信用体系的建立尚在初级阶段，征信系统还局限在银行体系内，各银行也缺乏及时主动向上级央行征信系统提交个人违约行为的动力，征信内容覆盖非常有限。因此在国内宣称完全运用FICO、通过对数据的处理来消除违约风险，只能说是在商业上对普通投资者的忽悠。

此外，大数据对大多数P2P平台也还没有什么帮助。大数据是这两年的热门话题，大数据的基本点是海量数据信息以及信息的不对称。在对消费者消费模式理解和企业决策分析上，大数据的确有很多运用，但在P2P网贷行业中，大多数P2P平台运营历史短，目前数据量还远远不够。如果上述的个人、小微企业的数据还不透明、错误百出，那么利用对数据的开发而控制风险的言论就是空中楼阁。

最后，对于潜在可能发生的违约风险，投资人还是应该聚焦在实实在在的保障措施上，例如平台风险准备金、债权转让+风险准备金、金融机构信用担保、房产抵押担保模式等保障模式。对于保守型投资人来说，能在手中握有实实在在的抵押权，才是最令人安心的。



个人消费信贷市场在发展过程中也暴露出许多问题，直接影响和制约着个人小额消费信贷市场的健康发展。

互联网金融模式下的风险控制

文 / 耿延超

两会期间，“互联网金融“一词成为热点之一，其中全国政协委员、招商银行前行长马蔚华认为互联网是发展普惠金融的最佳工具。其称，长期以来我国金融服务门槛较高，金融行业“服务半径”未能有效延伸到农村乡镇，贫困人群和小微企业的金融需求难以得到有效满足。而当前最具普惠性、覆盖面和渗透率最强的金融创新当属互联网金融。一方面，应鼓励互联网企业和金融机构利用互联网技术创新金融服务方式，满足社会各阶层消费者特别是弱势群体的各种不同的金融需求，为规范的创新和发展提供空间。另一方面，也要完善金融监管。互联网金融业务本质上没有超越金融运行的规律，网上技术层面的创新并不会改变网下业务的金融本质，金融服务的对象、工具、法律关系没有根本性变化。

因为在互联网上面提供金融服务平台非常多，可能是良莠不齐，也没有任何的一些管理方面的要求，所以金融服务有风险，必须要按照控制风险的原则来进行管理。国家应鼓励互联网金融发展，推动传统金融业和互联网行业的融合，搭建合作平台，让互联网金融迸发出更多的生机活力，提升全社会金融服务效率，让社会受益、人民得利，但是同时，也要加强互联网金融的规范管理，要明确、完善监管体系，防范互联网金融系统性风险，加快监管法规的制定和修改，打击互联网金融欺诈、乱集资、乱吸收存款，同时加快社会信用体系建设，保障互联网金融消费者以及投资者的合法权益。

资产的管理能力和风险管理能力是互联网金融公司的竞争所在。导致某些金融机构破产的最常见原因就是信用风险。信用风险是金融市场中最古老的也是最重要的金融风险形式之一。管理、控制信用风险成为金融行业风险管理最重要内容之一，所以信用风险必然成为互联网金融模式下的风险控制中的重点。信用风险在给金融企业带来潜在威胁的同时，也激励它们为有效管理信用风险而进行着各种积极的变革，从而使金融企业的风险管理与时俱进。有严格的信用评级制度，相互制约的信贷管理组织体系，规范的信贷授权、授信机制，合规的信贷操作程序，严谨的风险管理流程，并根据互联网金融的特点，开发出适合于互联网金融模式下的风险管理技术，配套使用风险管理模型，对风险实施量化，从而更科学地管理风险，不断创新规避和管理风险的方法。M





耿延超先生，现任深圳市海钜信达投资发展有限公司董事长。早年旅居硅谷，毕业于美国加州大学圣迭戈分校管理科学系。归国后曾供职于招商证券投资银行部、中国人寿富兰克林资产管理公司(香港)、中国银行(香港)风管部新巴塞尔资本协议实施办公室等。2005年开始接触中国小额贷款行业，成功在行业中引入以系统自动化预测评估的风险管理机制，实现制订更加透明、标准的中小企业融资方案;同时致力以注册金融分析师＂CFA＂标准为中小投资者提供私人银行标准的理财规划服务。耿延超相信TFS的成立将会为微金融行业设立全新的标杆。

限购松绑此其时?



蔡为民
Cai Weimin
卫民不动产策划智库总经理

限购松绑与否陷入两难境地。但限购再不松绑,楼市情势即使不以"崩盘"名之,至少也是岌岌可危。

限购松绑与否陷入两难

随着各地降价潮愈演愈烈,甚至类似宁波房企破产倒闭等恶性事件频传,越来越多的开发商期待、呼吁调整限购政策,以挽救命悬一线的房企于危难之中。

在我看来,政府何尝不想松绑?毕竟限购目的从来不在于杜绝消费者买房,而是使其有序进场。现在的危局是有效需求渐趋枯竭,市场主力之首购或改善型刚需已是强弩之末,如此一来,看似解禁限购的理想时机,但真要松绑恐将引起媒体强烈关注,势必"惊动"中央,万一又带动买气蜂拥进场,其后果已远非地方所能承担。但限购再不松绑,楼市情势即使不以"崩盘"名之,至少也是"岌岌可危"!

广州已预告松绑时机

面对政策与市场"抓死放乱"的两难局面,究竟该如何是好?我相信此类课题已进入一线城市主管单位的议程。比如广州便为显例:早在2013年12月24日,广州市房管局局长李俊夫就曾表示,2014年将继续加大住宅用地和普通商品住房供应,探索"逐步取消限价、限购"等行政干预措施,建立房地产调控长效机制……以为政策调整"打好基础"。现在看来,限购松绑对一线城市来说,已是箭在弦上的时间问题。

至于同属限购的二线城市——省会城市、计划单列市如:温州、杭州、长沙等,则正在或将要采取松绑措施,便不在讨论之列,毕竟其城市并非身处要律,只要不是全面性解除限购规定,相信中央不至有过多干预,但一线城市集国内外关注眼光,牵一发动全身,因此必须极其慎重,从而使北上广深陷于动弹不得之泥淖中。

全球新兴市场形势均严峻

有专家提出可将"限购"属性,变异为"购置后15年内不准出售",既可杜绝投机、投资,亦可为限绑松绑。我的看法是:立意甚佳但无法执行,因为每个人或家庭的财务状况是动态过程,而15年太过漫长,在遭遇变故急需用钱的情况下,却禁止其出售最有价值的房产以应急,无论情理法都说不通。唯一"可进可退"的方案,是将出售时间点的税费调整为"5年内课重税(总价的5%~10%),5~10年课中税(总价的3%~5%),10~15年课轻税(总价的1%~2%),唯一住房免税(或总价的1%以下)",应较俱可操作性。

也有人认为当前的市场窘境,纯粹是限购、限贷所造成,我看是"一半对,一半错"。

毕竟从国家的角度观之,美联储量化宽松(QE)已逐渐淡出,全球新兴市场同步衰退,身为其中龙头的中国当然难以置身于外,经济发展陷于停滞在所难免,并进而使持续推升房价向上的动力枯竭,但因游资缺乏出路,如若继续放任货币以杠杆操作的方式进入房地产领域,将为后续楼市沦为日本灾难式崩盘预埋伏笔,因此即使地方仍有强烈的卖地需求及冲动,也只能暂时与开发商"割袍断义",让市场在相当程度上进入"以价换量"的非常时期。

各地房屋库存量激增

最明显的例子与状态是金融机构"限贷"的严格执行,针对首购族非但毫无利率优惠,不少银行反而以上浮10%基准利率放贷,二套房更是必须首付七成,堪称已达到"闭门谢客"的地步!这就难怪当前各地房屋待售库存量快速攀升如:青岛存量达1504.1万平方米、上海990万平方米、广州738万平方米、北京703万平方米。凡此种种,导致即使"经得起最严厉调控"的上海,也不可避免出现"阶段性一跌"!

那么,面对好不容易等来的楼市降价,现在是否为购房的最佳时机?我看也不尽然,至少对三线以下城市并不适用,其跌幅远未到底;二线城市多数适用,但仍需视各地发展始能论断;一线城市则基本适用,尤其上海"逢低就是买点"。毕竟,旺盛的买气摆在那里是不争的事实。M







购开心跨商户集点卡
聪明消费 开心多一点

■ 文 / 李正路

台湾跨商户集点卡第一领导品牌——“购开心”在大陆上市2周年,卡友破百万,在上海等地掀起了时尚人士加入购开心卡的热潮。“购开心”为何如此火爆?

购开心跨商户集点卡是1949年在台湾建立的远东集团所创办。远东集团作为台湾前五大财团之一,集团事业遍及两岸,2013年资产规模达680亿美元,旗下拥有纺织、百货、水泥、电信、航运等五大产业和九家上市公司。

台湾跨商户集点卡第一领导品牌

台湾联合集点卡第一领导品牌“HAPPY GO”,是台湾规模最大的跨商户通用集点卡。2012年2月14日正式在大陆地区上市,并更名为“购开心”。“购开心”卡是一张跨商户购物集点和兑点的卡片,只要一张卡即可享受衣、食、住、行所有特约商户购物实惠,随时消费赚点数,随时兑换点数享好礼,让你“聪明消费,开心多一点”!

跨商户集兑点 一卡购实惠

购开心跨商户集点卡于2012年登陆大陆后,众多知名品牌陆续成为购开心的特约门店,包括上海地区上海太平洋百货、全家、鲜芋仙、华尔街美语、曼都发型、天申茗茶、卡通尼以及成都、重庆地区远东百货等,目前拥有超过1500家特约商户,全面整合食、衣、住、行。让消费者能在任何一家特约商户消费赚取点数,并在任何一家特约商户使用点数享受各种优惠:折抵现金或消费、兑换免费商品、服务升级、加价购等。

购开心帮你定制聪明消费计划

有了“购开心”卡,只需一张卡就可以享尽所有商户会员权益,再也不会遇到卡片塞爆卡包,购物找不到会员卡。现在更可以下载“购开心”手机版,进入无卡消费时代,可以方便换产品。“购开心”卡,让卡友享受团购价格优惠,服务毫不打折;在特约商户消费,“购开心”点数还可以直接折为现金;用好点数,卡友一分钱工资可以当作两分钱用。

体验站:小点数,享好礼

“购开心”体验站是购开心全新推出的点数自助兑换机,几乎覆盖全上海中高档商圈、百货、写字楼等。“购开心”卡友只要持“购开心”卡或透过“购开心”手机版至体验站,即可使用小点数兑换超值好礼。为了让非卡友也能体验点数的价值,“购开心”也贴心提供电子点数券,让大家体验小点数兑换商品的操作过程。现在关注“购开心”微信,即可获赠电子点数券。M



扫微信二维码,到购开心体验站拿好礼+办卡赠100点,还能获得最新的优惠资讯。

四月买房要不要“抢反弹”

■ 文 / 本刊记者 甄爱军

经过长达半年的观望等待之后，楼市走势处在一个微妙时期。要么开发商率先让步，展开新一轮促销活动，激发市场购房热情；要么是购房者做出让步，放弃观望而开始购房。综合来看，前一种情形出现的概率更大。



房价出现区域性分化，对一线城市购房者而言，该出手时就出手 图/microfotos

市场交易逐渐活跃

近期楼市表现出复苏的迹象。

进入3月底以来，楼市成交活跃程度有所回升。德佑地产市场研究部跟踪监测数据表明，3月份上海楼市走势呈现“先抑后扬”，前两周的成交量不足15万平方米，第三周增至20万平方米，而第四周的成交量接近30万平方米，从而使得3月份成交量成功越过90万平方米关口。这其中，刚需仍然是主力，单价2万/平方米的刚需盘占到总量的五成。

同为一线城市的北京，3月成交状况同样也表现出明显改善势头。链家地产市场研究部统计，纯商品住宅成交5196套，比2月上涨243.4%，成交量处在持续上涨的趋势中，尤其是3月份的第二周、第三周，纯商品住宅成交量都达到千套以上，成交水平恢复到去年底状态。

进入3月中下旬，市场整体成交活跃程度有所回升。易居研究院统计结果显示，3月份，30个典型城市新建商品住宅成交面积为1306万平方米，环比增长40.0%，同比减少37.1%。假期效应淡化下，整个楼市成交量步入了缓慢上行的通道。

和去年3月历史高位水平相比，3月楼市成交同比虽然大幅下滑，但这符合市场实际情况。对照近5年3月份的成交数据可以看出，除了2013年3月份成交罕见偏高外，其余4年中的3月成交量都比较稳定。相比2010、2011和2012年3年的3月份成交数据，2014年3月份分别增长了7.9%、43.1%和6.6%。

市场环境尚未改变

由于市场基本面并未出现巨大改变，所以当前市场的表现，只能说是在逐步回归正常状态。

就政策而言，虽然包括温州、杭州、长沙等在内的城市，已经风传有可能会放松“限购”政策，但这些城市并未采取进一步行动，因此对市场影响有限。而即使这些城市放开



限购，也只是对区域性市场产生影响，无法波及其他地方。

另外可以肯定的是，银行放松房贷的可能性还不大。就目前来看，审批要求不仅没有放松，反而设置相应的门槛。据了解，北京有商业银行就针对改善型购房者，要求其拿出相当于总房价一成的资金用于购买理财产品。改善型购房者绝大多数都属于二套房，按规定只能申请到三成，而如果还需要购买理财产品，相当于只能贷到两成。而类似的情形很常见，很多商业银行对于二套房贷都有类似的“购买理财产品”的附加条款。

有分析指出，资金面在短期内无法改善。其一是目前实施稳健货币政策基调不会改变，刚刚在北京召开的中国人民银行货币政策委员会2014年第一季度例会，又重申了这一点，可见2014年货币政策将更趋稳健和审慎。另外，受“余额宝”影响，银行的资金成本提高了，也使得房贷成为不太挣钱的产品，再加上对楼市风险的警觉，导致银行对房贷热情大幅下降，因此审批趋严这不难让人理解。

跑量成为务实选择

去库存压力加大，在加上房企面临债务违约风险，所以在未来一段时间，开发商很可能会选择“跑量”策略。

跟踪监测结果显示，目前市场供需失衡程度加深。以上海为例，上海库存量已经连续三个月维持在“千万”级别，为近年来的高位水平。“上海网上房地产”网站公布的数据显示，截止到2014年4月7日，上海新房库存量为1032万平方米，而按照近3个月的去化速度估算，消化存量需要15个月的时间。同策咨询有关人士指出，但凡消化存量周期超过15个月，市场便存在降价的压力。

易居研究院统计结果也显示，多个城市去库存压力在加大。数据表明，截至3月底，20个城市新建商品住宅库存总量环比增长2.0%，同比增长16.3%。观察2010年以来的月度数据，可以看出该库存创下了近5年的历史新高。3月份部分城市推盘力度开始加大，但市场成交的反弹并没有预期的大，所以导致库存出现了小幅的上升。

而房企目前极有可能面临债务违约的风险。同策咨询有关人士分析指出，如果银行信贷紧缩导致的“钱荒”持续超过6个月以上，也就是到2014年5月之后银行信贷紧缩环境仍然持续，那么开发企业资金面吃紧的状况就有可能由预期转变为现实。在这种情况下，对于部分房企而言，如果短期内遭遇的现金流紧张的状况没有办法通过销售、贷款等渠道解决时，这些企业有可能会出现债务违约的风险。

在这种市场环境下，行业人士认为“跑量”不失为一种务实的选择。德佑地产市场研究总监陆骑麟表示，受周边楼市打折促销及二手市场降价等因素的影响，房企定价更趋谨慎，“以价换量”策略将成为趋势。上海易居房地产研究院副院长杨红旭也分析认为，房企去化压力增大，对于多数项目而言，都应执行“以量定价”的策略。

灵活调整购房策略

面对这样的市场状况，购房者是该积极入市“抢反弹”？还是可以继续等待观望。

对于刚需购房者来说，不能贸然“抢反弹”，而是应结合自己的资金情况来安排置业计划。记者发现，目前有极少数开发商为了想出“奇招”来促销，比如“垫首付”。从本质上来说，“垫首付”并不能给购房者带来多少实惠，还不如房价打折来得实在。所以在手头购房资金尚有欠缺的情况下，不能头脑发热。

而如果遇到大幅打折促销的楼盘，则可以考虑出手。在过去的半年时间里，房价处于僵持状态，虽然总体上保持上行态势，但是涨幅有限，因此即使在现有水平上给予大幅优惠，如8折，相当于回到了去年年中的水平。

> 从过往经验来看，当房价出现阶段性整理期间，均是出手的好时机。

从过往经验来看，当房价出现阶段性整理期间，均是出手的好时机。比如2005年、2008年、2011年等，市场上出现大量打折楼盘，为购房者带来了不少实惠。现阶段行情与之前有些类似，销售速度放缓，打折楼盘会不断出现。

当然，在现阶段买房，还有一个需要留意的地方，就是必须提前了解自己的资质，以及房贷利率水平。自身资质涉及到能否顺利申请到房贷，以及房贷发放时间长短。而房贷利率水平则关系到购房成本的高低，现阶段大多数商业银行已经暂缓了优惠利率，甚至有少数银行给上浮利率水平者开“绿色通道”，可以优先放贷，此举无疑会导致购房成本上升，但这种办法也并非没有可取之处，个别考虑在短期内提前还贷者可考虑采用这种方式。M



图/东方IC

跟着看房团怎么看盘

■ 文 / 本刊记者 徐卓航

面对各类参差不齐的看房团，购房者要以靠谱的选择为基准，做好看房准备，按部就班地仔细去看。同时，不能因为一点眼前的优惠促销就自乱阵脚，理性出手才是王道。

随着城市建设规模不断扩大、中心城区与外郊盘距离越来越远，老百姓置业早已不再限于局部。而为了节省看房时间、提高看房效率、一次性看多套房，看房团这种以车代步，接、看、送一体化的购房营销新模式应运而生，并在几年的时间里迅速发展。然而，面对如今林林总总的各类看房团、优惠团，我们购房者究竟该看些什么呢？

选择靠谱的看房团

目前，市面上的看房团主要有两类，一类是开发商或分销商自己组织的看房团，由开发商或分销商提供专车接送购房者上门观看该开发商的项目或者集团下的项目。这类看房团比较单一，适合已经选择好项目或者选择好开发商品牌的购房者；另一类是房地产服务机构组织的看房团，一般以几大知名房地产网站、平台为主，这样的看房团则是由这些网站组织，提供车辆带购房者去观看合作的楼盘，一般一次看房会有好几家楼盘可看，往往还会或多或少地推出一些独家折扣。

通常，看房团的优势在于免费提供看房车、以车代步，时间和精力上都会较为方便快捷。同时，由于是许多有意向的相似购房者一同前往，过程中就能通过跟别人的交流发现自己没有考虑到的、却又需要注意的诸多方面。当然，一定的促销活动也是不少人选择参加看房团的原因。

不过需要指出的是，由于目前市面上看房团种类繁多、鱼龙混杂，又充斥着不少打着看房团旗号搞"噱头"的开发商，因此购房者在考虑参加看房团时，首先就要谨慎选择较为靠谱的团。对于一些杂牌网站、无名广告推销的看房团，千万不能因为一些好听的宣传促销口号就盲目前往。还有一些看房团号称集看房、旅游于一体，购房者就更要小心了，毕竟看房团的本质还是应以看房为第一要务，如果仅仅以为贪图便宜旅游、纪念礼品等明显的"噱头"就前去看房，就算没有"被购房"，也势必费时费力、失望而归。

提前准备看准五大要点

在选好了有意向、又较为靠谱的看房团之后，购房者还应在参加看房团之前做好准备，认准目标项目。比如多了解项目信息、去售楼部打个前站，问清楚各项情况和优惠条件，避免抓瞎。先将各种信息了然于胸，这样才能不打无准备之仗。对于有不同线路、多个楼盘的看房团来说，更要提前了解好各个楼盘的位置和价位以及主力户型，找准几个重点意向楼盘。在做足了准备工作之后，实际走访看房时，则可以分五个方面重点关注。



在选好了有意向、又较为靠谱的看房团之后，购房者还应在参加看房团之前做好准备，认准目标项目。

1.看房途中了解地段交通状况

看房途中要对沿途设施建立感性认识，通过行车、行人情况了解沿途的繁华程度和人员状况构成。更重要的是可以看出政府对这一区域内市政建设的投资力度。

2.看售楼部判断开发商类型

到了售楼部不要急于进去，先看看售楼部的施工质量，材料、地段交通等；进售楼部先感觉一下大厅的整体氛围，看看设施设备，装修装饰细节等。了解了开发商的类型和层次，对于一两年后建造出来的房子也就有了一个比较感性的认识。

3.看沙盘了解策划师风格

国内的开发商通常会在沙盘上倾注大量心血，提前展现楼盘魅力。购房者的类型不同，对"魅力"的理解也不同。策划师一般是把购房者分为浪漫生活型、知识生活型以及介于这两种之间的实用生活型来设计沙盘。所以看房前先给自己做一个定位，在看房时对于策划师的风格就有了判断标准。沙盘模型还可以直观地看到房屋的朝向、在小区的位置、是否临街等。

4.看样板间直观感受

样板间能带给我们较直观的感受，那么怎样通过样板间看设计师的水平呢？看洗手间，洗手间区域虽小但功能要求复杂，是设计师的水平所在。没有局部设计功底的设计师所设计的房子会给你的生活带来无法弥补的烦恼。有条件的，购房者还应再实地看看小区周围及其内部的环境，实际感受下楼间距等等，一定要做到"不虚此行"。

5.看楼层平面图判断养房费用

看楼层平面图，除了关心户型、朝向、楼层、采光外，还需要重视几户合用一部电梯、地下车库比例等等细节问题，考虑后续的成本。比如说不到10年电梯就面临大修或更换，许多容易出问题、会影响入住后生活质量的问题都应提早考虑。

品质比价格优先

很多购房者在看房中一直跟着价格在看房，一听说房价高立刻退到一边，一听说价格便宜马上涌到前面，这样就很不理智——价格肯定是非常重要的指标，但是买房不能一味只盯着价格，跟着看房团看房也千万不能急于做决定。

很多时候价格是品质的尺子，低价的另一个意思往往就是质量、水平的底下，价格低于平均水平，那么很可能品质、服务也低于平均水平。毕竟买了房子对于普通人来说要长久的生活，如果生活不便，只有价格便宜肯定是不行的。建筑质量、规划水平、周边配套，低价之下往往总有这样那样的问题会不尽如人意，购房者一定要全盘掂量。

促销方面，各类看房团多为限时优惠，顶多持续一两天，不会有太多考虑时间，特别是置业顾问也善于逼迫购房者成交，所以购房者还一定要想清楚：是不是真的要买这里。毕竟买房是个大事儿，买房一定要多看多想，避免临时决定。不要因为听说限时优惠就自己先乱了阵脚，宁可错过这个优惠，也不能糊里糊涂地就下决定买房，一定要清楚明白之后再做打算，冲动消费不适合买房。

如果还没有选好目标，那么在看房团最好做个"看客"，跟大家一起了解楼盘，跟大家多交流，通过其他看房者了解更多信息、关注好品质，为下一次的购房机会做好准备。M

春拍三大亮点值得关注

■ 文 / 善 发

随着香港苏富比春拍的落槌，2014年的艺术品市场已经全面启动，对于广大的藏家来说，在今年的春拍中有三大亮点值得关注。

傅抱石《松阴吟琴图》



齐白石《钓虾图》

徐悲鸿《竹林大吉》



克拉克夫人藏官窑贯耳方壶

高古拍品受到关注

在今年香港苏富比的春拍中，除了克拉克旧藏“北宋定窑大盘”之外，抱一斋珍藏中国漆器专场也是一大亮点。从战国时期的黑漆雕花几面，到西汉时期彩绘云纹漆盘，再到北宋时期褐黑漆梅花形碗，都是以往难得一见的高古艺术品。虽然内地各大艺术品拍卖行的春拍精品尚未出炉，但是从以往的情况来看，只要出现了宋元时期的绘画，绝对能够成为市场关注的焦点。

对于许多初入拍卖市场的藏家来说，首先关注的就是明清时期的宫廷御制艺术品，特别是像官窑瓷器，或者是在石渠宝笈中著录过的古代书画等。但在欧美拍卖市场上，高古艺术品却是当仁不让的主角，在1989年英国铁路养老基金会藏品的拍卖会上，一尊唐三彩马以415万英镑成交，而英国铁路养老基金会在1978年的买入价仅为22万英镑，这也是当时中国陶瓷拍卖的最高价。这些被“边缘化”的高古艺术品在欧美人的眼中，代表了真正的中国文化，体现出了中华传统的审美观以及品质价值。

总的来看，商周时期的青铜器、宋代以前的玉器，元代以前的瓷器、宋元时期的书画等，基本上都可以被定义成为高古艺术品。综观欧美拍卖市场上，越来越多的内地收藏家开始介入高古艺术品的收藏，并屡屡创造纪录，在2006年纽约佳士得拍卖会上，一套宋代“修内司”铭款玉器以180多万美元成交，买家是浙江的收藏家许国文。2008年，一件中国西汉时期的黄玉带钩日以82.525万英镑在伦敦佳士得成交，买家来自上海。这些天价成交的高古艺术品以及内地藏家的积极参与，使得许多中国香港以及内地拍卖行看到了其中的商机，并纷纷加大了高古艺术品的征集力度。

名家珍藏仍是热点

近日，上海工美拍卖行举行了第七十七届拍卖会。虽然只是春拍之前的一次“练兵”，但是此次拍卖的许多书画精品的成交金额却是堪比大拍，拿上海工美董事总经理廉亮的话来说，决定最终成交价的不仅仅与大环境有关，更为重要的要通过书画作品本身来说话，只有真正的精品才能打动藏家，其抗风险的能力也是最强的。

由唐云先生家属友情提供的作品唐云遗墨，无疑是每次工美拍卖的亮点。在此次拍卖中，这一板块继续受到藏家的追捧，不少买家还是从江浙两地，甚至更远的地方赶来，只是为了能够竞拍到自己中意的精品之作，像此次拍卖的一幅唐云行书七言对联，从3万元起拍，落槌价达到了10万元（不含买家佣金，下同）。从上面题识“八十四翁唐云”来看，应该为唐云生命中最后一年的作品，因而被藏家所珍视。另外一幅唐云《红柿八哥》，工笔与写意相结合，充分显示出画家本身的深厚功力，虽然只有半个落款，但从5000元起拍之后就受到激烈的追捧，最终的落槌价达到了71000元。

从资深藏家中挖掘新鲜货也是上海工美拍卖的最大亮点，在此次拍卖中，由同一藏家提供的民国时期的文人书法就是这一特点的最好展现，像邹鲁的隶书七言对联，从2500元起拍之后，落槌价达到了75000元。作为中山大学首任校长，邹鲁在书法上的成就也是被极为推崇的，其继承了二王的遗轨，参以六朝北派书风，超脱时俗，清新雅健。陈其美胞弟陈其采的行书七言联，从3000元起拍，落槌价也达到了4万元。

从今年春拍已经披露藏品的买家来看，北京匡时新一季春拍将特别推出一批由著名油画家吕斯百先生家属提供的旧藏。这批作品涵括徐悲鸿、傅抱石、齐白石、张大千、吴冠中、黄君璧、吕凤子等书画名家的20余件作品，以及徐悲鸿、傅抱石、常书鸿、艾中信、文金扬等致吕斯百信札近30通，吴作人、萧淑芳夫妇致信20余通。保存20世纪美术史上重要人物的经典作品、往来通问，汲及北平艺专、南京中央大学、中央美院、西北师范学院等美术机构的教育沿革与历史变迁。像傅抱石《松阴吟琴图》应吕斯百要求而制，创作于集中心智、虔诚探求的“金刚坡时期”，技法与境界俱臻颠峰，深山中茅屋松荫、抱膝高吟的高士，尽显方外隐逸之气象。徐悲鸿《竹林大吉》、《饮马图》与《喜鹊登枝》等典型题材显示其非凡的造型能力，富含吉祥寓意。齐白石《钓虾图》活泼灵动，显示老人丰沛的才情意趣与生命关照。张大千《黄山绝顶行》乃大千上世纪40年代应吕斯百所托，绘制于“印度纸”上的山水佳制。吴冠中《江南水乡》小桥人家新绿初上，一派春意盎然之景象。此外尚有黄君璧、王震、吕凤子、汪亚尘、宗其香、程本新、柳子谷等人作品，亦是面目一新。

唐云《红柿八哥》

邹鲁的隶书七言对联

海外回流引领市场

综观近年来的中国香港以及内地拍卖市场上，从欧美回流的艺术品无疑成为了主角。像2012年北京保利的春拍上，一件克拉克夫人藏官窑贯耳方壶以3622.5万元成交，其曾经参加过1937年在巴黎的橘园美术馆举办的中国古代艺术展和1952年伦敦东方陶瓷学会举办的汝窑、官窑展览，在2009年纽约佳士得的秋拍中的成交价仅为21.85万美元。

在2013年北京保利秋拍中，南宋宫廷画家马远的《松岩观瀑图》和《高士携鹤图》两件作品成交额达6555万元，位居当季全球中国古代书画拍卖成交额榜首，其中马远《松岩观瀑图》以4082.5万元成交，刷新马远画作拍卖纪录。两件作品先是被曾供职于上海海关古玩出口检查部的英国古玩商史德匿收藏，此后这些作品分别转入近代著名鉴藏家顾洛阜、王季迁之手。

市场之间绝大的价格差异，是目前越来越多的藏家开始关注高古瓷器的重要原因之一。通过查询拍卖记录发现，在2003年香港苏富比拍卖行拍卖一只南宋龙泉窑粉青鬲式炉，成交价近340万元人民币，而当时内地一只类似的鬲式炉价格在两万元到四万元之间，相差近150倍。现在的情况已经发生了明显的变化，特别是内地市场上对于一些来自于名家且有着很好源流的高古艺术品已经越来越受到追捧，特别是像书画、瓷器更是有不错的表现，这也是我们期待他们在今年春拍中有上佳表现的重要原因之一。

值得广大藏家关注的，虽然近年来高古艺术品的身价已经有了明显上升，但是相比热门艺术品的升值幅度却是有着很大的差距，有细心的藏家发现，在今年苏富比的春拍中露面的坂本五郎先生收藏的那件宋代定窑大碗此前成交记录为4.9万英镑，合11万多美元。有趣的是，同场拍卖也有一件明成化斗彩鸡缸杯，成交价仅为1.4万英镑。从此次的拍卖估价来看，鸡缸杯早已大大超越了定窑大碗，这种差异的背后，实际上显示出目前高古艺术品和热门艺术品之间供需关系明显不平衡，这也是需要藏家予以引起高度重视的。

奇石热闹背后难掩尴尬

■ 文/彭 浦

现在，收藏奇石的群体有逐渐扩大的趋势。然而，虽说近年来国内奇石收藏有所升温，但热闹背后难掩尴尬。与海外市场相比，国内的奇石行情依然偏低，仍值得收藏爱好者多加关注。



四川泸州长江石《向往》

《好大一棵树》岫岩玉石

奇石之"奇"决定经济价值

奇石，又称观赏石、雅石、供石、石玩，国外称"水石"或"寿石"，是指天然形成的形状不一般的石头，其材质、造型、色彩及花纹不同寻常，能够满足人们的猎奇或审美习性，可供观赏收藏把玩。奇石是一种非常古老的艺术，说古老是因为它与地球一起诞生。奇石是天然的艺术，非人工所为，它是在大自然长期的物理、化学变化中形成，奇石"奇"就在于它是大自然鬼斧神工的结晶。奇石具有独特的形态、色泽、质地和纹理。奇石的世界真精彩，世界上任何一块奇石都是独一无二的。奇石具有很高的艺术价值、观赏价值和收藏价值，其价值高低取决于奇石本身所固有的文化含量和知名度。一般地讲，奇石所含的美学价值越高，其产生的经济价值也就越高。

近年来，藏石、赏石、玩石的雅趣在我国悄然流行，藏石界较为关注的石种主要有：内蒙古葡萄玛瑙石，其市场价格一直居高不下；广西彩陶石、安徽灵璧石，由于资源少，市价一直保持较高水平；山东崂山绿石和广西大化石，它们是目前石市上价格上升最快的石种，行情非常看好；还有南京雨花石、山东临朐五彩石，也备受藏石爱好者推崇。近几年较受关注的石种还有新疆石、青海黄河源石、贵州红石和柳州三江彩卵石、广东的英石、蜡石和孔雀石等，它们都有较大的升值空间。目前在收藏市场上，奇石因品种、造型、意境等诸多因素，价格相差悬殊，价格层次从几百元到几十万元的都有。同一体量(指规模和重量)的奇石，价格甚至相差几十倍乃至上千倍的也有。

奇石拍卖此起彼伏

从20世纪90年代初起，国内奇石收藏就逐渐升温。早在1995年，深圳举办的奇石拍卖会上，一块马头奇石就曾以30万元高价拍出；1996年，中国台湾一客商在福建漳州看中了一块九龙壁石，以6万元成交；1997年由山东外运奇石馆在北京拍卖一块取名《香港回归》的临朐五彩石，曾创下了42.9万元的当年奇石成交最高记录；1998年中国嘉德拍卖会上还以39万元拍出的一块山东临朐石。跨入新世纪以来，全国各地举办的奇石专场拍卖会日益增多，有些拍卖会上奇石成交情况还较好。2004年春季，在广西柳州举办的首届国际奇石节上，一块取名《海上明月共潮生》的贵州乌江石以2万元成交；一块取名《茅舍》的马鞍石以12万元成交。2004年年底，北京一家都市报曾详细介绍了一块取名为《中国版图》的奇石。这块中国版图形状的葡萄玛瑙石估价竟高达9600万元，据说这是在中国地质大学及中国文物学会玉器研究学会等单位主办的"中华奇石——葡萄玛瑙'中国版图'珍品鉴赏评估会"上评出的价格，这块葡萄玛瑙紫色与白色相间，葡萄球状结晶十分完美，且整体形状与中国版图极其相似。笔者以为：一块葡萄玛瑙石估价高达9600万元虽说有很大的水分，但近年来奇石收藏越来越受到人们的关注却是不争的事实。

近几年来，国内奇石拍卖活动此起彼伏，高端奇石成交价迭创新高。2011年10月15日，在山东淄博举办的2011中国淄博首届金秋奇石拍卖会上，一块起拍价28万元取名《绿染青山》的孔雀石以60万元成交价落槌；2012年7月9日，中石盛典(北京)国际拍卖有限公司在吉林长春举办的松花石专场拍卖会上，一块底价150万元，长80厘米、宽24厘米、高52厘米取名《太平之象》的松花奇石，最终以230万元的高价成交，此石形态饱满，色彩鲜艳，妙不可言；2012年9月30日，在内蒙古阿拉善举办的首届精品奇石拍卖会上，一块取名《珠圆玉润》的葡萄玛瑙石以120万元起拍，以150万元成交、一块取名《珠玉坛



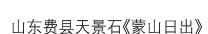
临朐五彩石《小老鼠》

《北京猿人》戈壁石

山东费县天景石《蒙山日出》

硼镁玉石《天马行空》

青海黄河石《人之初》



香》的葡萄玛瑙石以60万元成交、一块取名《奇峰幽境》的管状玛瑙石以15万元成交；2013年6月8日，四川国信合众拍卖有限公司在成都锦绣工场古玩城举行的奇石首次拍卖会上，一块取名《成吉思汉》的岷江图案石，以1万元起拍，最后以40万元落槌，并创下了岷江奇石成交价新高。

热闹之下难掩尴尬

近年来奇石收藏升温较快，奇石拍卖会此起彼伏，投资收藏奇石的人也有所增多。但国内玩石的人数与我国总人口相比，绝对值还是相当小的。这几年来，由于受奇石涨价风影响，各地奇石价格也跟风而上，以金钱石为例，其价格经一涨再涨后，原来仅卖三四百元一块的金钱石，如今开口便要上万元、10万元，有的甚至开出50万元，结果必然是无人问津，以至最后收藏者见了金钱石就摇头。此类现象并非个别，曾有一位山东临朐奇石市场的石商去湖南、广东购石，那里的奇石价格贵得吓人，他不敢进货结果空手而归。这位石商自己也有块上品的石头，有人愿出价5万元购买，而他非30万元不卖，买家自然不愿意，他这块奇石就只好深锁闺中。还有更不可思议的，一位石友获得一块奇石佳品，因受涨价风的影响，开口就要200万元，有位行家看到此石后大加赞赏。收藏者受到激励又将价格抬升到500万元。最后自然没有成交，最终这块石头能卖多少钱，也只好让他自己去碰运气了。

一块奇石能究竟能卖多少钱，不仅收藏者心中没数，整个市场也难有标准。结果就出现了这样一种现象：有人一块石头喊价10万元，但2000元就卖了；喊价几十万元，一两万元就出手了。石商们都认为价钱开得高自己不吃亏，却不知这样反而损害了奇石市场的信誉，使一些初入此道者望而却步。虽说近年来国内奇石收藏有所升温，但热闹之下难掩尴尬。与海外市场相比，国内的奇石行情依然偏低，仍值得收藏爱好者多加关注。在名家字画或瓷器杂项拍卖会上，上百万元一件的拍品还仅仅属于中低档品，上千万元的也常见。而灵璧石、大化石、彩陶石中称得上特级孤品的，在拍卖会上一般也只能开价几十万元一方，有些较为珍贵的奇石还常常流拍。这从2012年6月中旬云南举办的中国首届金沙江奇石文化博览会精品奇石拍卖会就可看出，当时参拍的27件拍品，也仅有11件顺利成交，其中一块金沙江精品奇石《哺育》拍出了46万元的全场最高价、一块奇石《佛手》以6万元成交，可见国内奇石市场还有待进一步发展和完善，这也充分说明奇石市场的发展不是一帆风顺的，在奇石收藏过程中也会遇到的各种波折，但奇石市场的健康发展要靠众多的藏石爱好者和石商们精心呵护。

> 一块奇石能究竟能卖多少钱，不仅收藏者心中没数，整个市场也难有标准。结果就出现了这样一种现象：有人一块石头喊价10万元，但2000元就卖了；喊价几十万元，一两万元就出手了。

投资收藏奇石虽能升值，但藏石爱好者应注意的是，目前各地奇石价格还很不稳定，石商漫天开价现象较为普遍，奇石价格经常会出现地区差、时间差，如不注意搜集资料、了解行情、提高鉴赏能力，盲目进行高端奇石投资就会造成不必要的损失。M

你 不 理 财 财 不 理 你

理财周刊

MONEYWEEKLY

一年订阅价390元

比零售价







扫描二维码 淘宝客户端快速订阅杂志

手机店铺地址
http://shop107021003.m.taobao.com

一、订阅价格

订阅2014年5月至2015年4月(50期)定价390元
注:零售价10元/本,订阅价7.80元/本。
另:订阅《理财周刊》一年读者即成为《理财周刊》读者俱乐部会员,享受会员的各种优惠。

二、如果您想订阅,可通过以下方式支付

❶ **邮局订阅:**
全国各邮局均可订阅或直接拨打11185订阅 邮发代号:4-866

❷ **通过邮局汇款:**
收款人:上海《理财周刊》传媒有限公司
地址:上海市钦州南路81号14楼发行部
邮编:200235

❸ **中国工商银行支付系统:**
电话银行95588汇款(仅限上海地区订阅者使用)

❹ **中国工商银行网上银行订购和缴费:**
登录中国工商银行网上银行(www.icbc.com.cn),通过"缴费站"中"报刊费"项目"上海"进行在线订阅和缴费。

❺ **《理财周刊》官网订阅:**
请登录:http://www.moneyweekly.com.cn

❻ **通过银行转账:**
户名:上海《理财周刊》传媒有限公司
开户银行:上海银行漕河泾支行
银行账号:31687400001016262
注:银行汇款订户请将汇款凭证连同以下表格一起传真至021-64942788

三、《理财周刊》电子杂志

《理财周刊》电子杂志定价300元/年,您可以通过邮局和银行向我们汇款订购。《理财周刊》杂志一年订户可 以享受以50元的优惠价格购买价值300元的《理财周刊》电子杂志,您可以在《理财周刊》官网上同步阅览本刊。

主要城市零售网

北京市 首都机场T1 T2候机楼、地铁1、5、10、13号线站厅层书报亭、首都邮政报刊亭、家乐福、欧尚、华堂、北辰购物中心

上海市 东方书报亭、地铁1、2、3、4、5、6、7、8号线站厅层书报亭、站台层书报柜、罗森便利店、虹桥机场T1 T2候机楼、浦东国际机场T1 T2候机楼、7-11便利店、可的、好德、喜士多便利店、全家便利店、三联书店、家乐福、大润发、乐购、上海书城、中图书店、邮局零售公司门市及市内各报摊

广州市 白云机场T1 T2候机楼、7-11便利店、OK便利店、全家便利店、广州地铁全线"日阅堂"门店、广州火车东站"日阅堂"书店、市内各书报亭、报摊

深圳市 宝安机场T3候机楼、7-11便利店、百里臣便利店、深圳火车站、市内各书报摊

香港特别行政区 香港国际机场及市内部分报摊



理财周刊HD杂志订阅

主要城市发行联系电话

城市	电话
北 京	010-85972582
上 海	021-64759996-121、123
广 州	020-87359493
深 圳	0755-82264693
成 都	028-86663652
昆 明	0871-64192484
常 州	0519-88105882
杭 州	0571-88256042
宁 波	0574-87660217
沈 阳	024-23910600
大 连	0411-84522978
天 津	022－27693499
石家庄	0311-83993043
太 原	0351-7074608
西 安	029-63378802
郑 州	0371-67653281
济 南	0531-82905199
青 岛	0532-88716916
烟 台	0535-6694956



理财周刊 订户基本资料(回执) 本单可复印寄回

订户姓名 ____________ 订阅份数 ________ 备 注 ________

电 话 ____________ 订阅期数 ____年____月至____年____月共____期

周刊投送地址 ____________ 合计金额 ____________

邮 编 ____________ 订户签名 ____________

上海《理财周刊》传媒有限公司 地址:上海市钦州南路81号14楼 邮编:200235

发行部电话:(021)64759996－121、123 传真:(021)64942788 全国邮局订阅业务咨询电话:11185



【会·画香茶】鼎艺申时茶

每周二下午三点开启
预设一席 限十位
关注鼎艺公众微信平台
回复“预约申时茶”报名参与
地点：鼎艺空间上海金汇路528号
虹桥古玩城5楼E013



守望相悦不如鼎艺相约
垂帘闹市 雅隐于斯
挂画 焚香 插花 点茶
附四艺之形 呈风雅有意